

**Weiterbildung erhöht meine Chancen!**

**bzb.**

bzbuchs.ch

**Nicolo Paganini:**

## Grosse Messen verschwinden, die Olma hingegen baut aus

Seite 16

**In dieser Ausgabe:**

Patrick Vogler,  
Urs Treuthardt,  
Daniel Schwander,  
Sigmar Willi,  
Manuela Laimbacher,  
Jérôme Müggler,  
Eugen Voit,  
Michael Federer  
u.v.m.

**Fokus Alpenrheintal**

Vom Armental zum  
High-Precision-Valley,  
das oft unterschätzt wird.

Ab Seite 46

**Networking-Tag 2019**

Gebrauchsanweisung und  
Denkanstösse für die  
«Schöne Neue Welt».

Ab Seite 62



**Mission:  
Sauber.**

pronto-ag.ch

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.



# Eine für Alle

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



Jetzt anrufen!  
**071 622 67 41**





# Die Würde des Menschen ist fast unantastbar

Wer glaubt, die Schweizer Jungsozialisten seien mit ihren Aktionen bereits die Spitze des Eisbergs, der wird aus Deutschland eines Besseren belehrt: Kevin Kühnert, Vorsitzender der deutschen Jusos, hat sich kürzlich selbst übertroffen. Er zitierte zunächst die Bundesverfassung, wonach die Würde des Menschen unantastbar sei. Und fügte an: Dort stehe aber nicht, dass die Würde der Kapitaleigentümer unantastbar sei.

Das muss man kurz sacken lassen: Wer Kapital besitzt, ist also zum einen kein Mensch. Und zum anderen darf man seine Würde mit den Füßen treten, wenn es nach dem deutschen Jungsozialisten-Chef geht. Es war vermutlich eine gezielte Provokation – die einzige Disziplin, die Jusos (auch in der Schweiz) beherrschen. Sie lässt tief blicken.

Wer bitte ist denn eigentlich «Kapitaleigentümer»? Im Grunde ja jeder, der auch nur einen Franken mehr besitzt, als er für das unmittelbare Überleben braucht. Eigentlich sogar ein Kind, das sein Sackgeld ins Sparschwein wirft. Für Kühnert – und offenbar für seine ganze Gefolgschaft – ist jeder ein Unmensch, der etwas besitzt, und sei es nur ein Notgroschen. Und seine Würde ist antastbar. Man könnte das auch als Aufruf zur Gewalt deuten.

Kevin Kühnert lebt als jugendlicher Berufspolitiker vom Staat. Daran wird sich wohl auch nie etwas ändern, denn womit will der professionelle Sozialist sonst auch sein Geld verdienen? Welches Unternehmen soll den Mann brauchen können? Von dieser Position aus kann man locker vom Leder ziehen gegen jeden, der sich der freien Wirtschaft stellt. Dass das die Menschen sind, die Kühnert und Co. überhaupt ihre bequeme Existenz dank Steuergeldern ermöglichen, geht dabei offenbar vergessen.

Jede Stimme bei den nationalen Gesamterneuerungswahlen vom 20. Oktober an Leute, die Besitz grundsätzlich für unmoralisch halten, ist eine Stimme gegen unseren Wohlstand. Einen Wohlstand notabene, der es auch vielen ermöglicht, dank unserem Sozialsystem durch den Alltag zu kommen. Was man sich ganz nebenbei fragt: Warum rufen so viele Aussagen in den sozialen Medien laute Empörung hervor – aber ein solcher veritabler Schwachsinn löst keinen Aufschrei aus?

Natal Schnetzer  
Verleger

Anzeige

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



ELEKTROTECHNIK  
**Huber+Monsch**  
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik  
[www.hubermensch.ch](http://www.hubermensch.ch)

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



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

## Drucklösungen nach Mass **Persönlich und nah statt anonym und global**

**Druck und Dokument-Management funktionieren am besten, wenn sich erfahrene Profis darum kümmern. Mit den schlaunen Füchsen von der COFOX funktioniert das perfekt - persönlich und nah statt anonym und global.**

Richtig integriert und schlaun genutzt, wird Technik viel effizienter und praktischer. Clevere Gesamtlösungen von der COFOX mit Leistungen nach Mass bringen da sehr viel. Weil professionelles Know-how drin steckt und man sich jederzeit auf einen kompetenten Partner verlassen kann. Weil sie beim Unterhalt und Betrieb für Entlastung und mehr Effizienz sorgen. Und weil man beim Drucken und Verarbeiten von Dokumenten mehr Sicherheit und Komfort genießt.

Bei der COFOX setzt man darum auf schlaun Gesamtlösungen nach Mass und eine praktische, persönliche Zusammenarbeit, um mehr Nutzen für Kunden zu erzielen. Kompetente Beratung ist darin ebenso enthalten, wie Know-how und höchste Service-Qualität. Denn bei COFOX nimmt man Qualität persönlich.



Die COFOX-Gesamtlösungen für Druck- und Dokument-Management passen sich Kundenwünschen dabei optimal an. Sie überzeugen durch tiefe Druckkosten, Effizienz und Komfort. Mehrere Leistungen stehen zur Wahl: Drucksysteme und Software. Service und Unterhalt. Verbrauchsmaterialien-Nachschub und Papiere. Finanzierung und Verrechnung nach Mass. Besonders beliebt ist die Lösung «Alles neu ohne Vorinvestition» ein kostengünstiger Weg zur Modernisierung.

Mit vier Niederlassungen in der Ostschweiz sind die schlaun Füchse von der COFOX auch räumlich stets nahe beim Kunden. Lästige Service-Hotlines mit endlosen Warteschlangen gibt es bei der COFOX nicht. Dafür kompetente Betreuung durch engagierte Profis mit Herz und Verstand - persönlich und nah statt anonym und global.

**Die COFOX-Berater bringen Sie gerne auf den Weg.  
071 274 00 80**

[www.cofox.ch](http://www.cofox.ch)  
St.Gallen | Zizers | Scuol | Schaffhausen





## Vision verwirklicht

Nach fünf Monaten Umbauzeit und Investitionen von 45 Millionen Franken steht das komplett erneuerte Grand Hotel Quellenhof seit Anfang Juli wieder für die Gäste offen. Mit dem Hotelumbau hat CEO Patrick Vogler (auf dem Bild mit Quellenhof-Botschafterin Martina Hingis) einen wichtigen Schritt zur Umsetzung seiner Vision, «das führende Grand Hotel Europas zu werden», gemacht. Der Quellenhof gilt seit 150 Jahren als das «Flaggschiff» des Wellbeing & Medical Health Resorts.



42



30



16

- 08 Marcel Baumgartner, LEADER-Redaktor**  
Die Huhn-oder-Ei-Frage in der Politik
- 08 Roland Rino Büchel, Nationalrat**  
Weniger Zölle, mehr Wohlstand
- 11 Barbara Gysi vs. Michael Götte**  
Standpunkte zur Spitallandschaft
- 14 Philipp Landmark, LEADER-Redaktor**  
Die Messe ist tot – es lebe die Messe
- 16 Nicolo Paganini, Direktor**  
Ins Erlebnis investieren
- 20 Thomas Ammann, Roman Wäspi,  
Heinz Schadegg**  
Messen sind keine Selbstläufer
- 26 Christian Keuschnigg, Professor**  
«Kurzichtiges Unterfangen»
- 29 Manuela Leimbacher, Leaderin**  
Wenn Leidenschaft zum Beruf wird
- 30 Urs Treuthardt,  
Bodensee-Vorarlberg-Tourismus**  
«Gegen eine stärkere Zusammenarbeit  
spricht nichts»
- 34 Daniel Schwander, BG OST-SÜD**  
KMU-Bürgschaften neu bis zu einer Million
- 36 Sigmar Willi, SW-Consulting**  
Chancen auf ein erfülltes Leben
- 40 Andreas Angehrn, Ticketcorner**  
Antwort auf den Schwarzmarkt
- 42 Jérôme Müggler, Direktor**  
Wirtschaftsfreundlichkeit, Mobilität und  
Digitalisierung
- 46 Fokus Alpenrheintal**  
Vom Armental zum High-Precision-Valley
- 55 Sven Bradke, Mediapolis AG**  
Proteste statt Bücher
- 60 Andreas Scherrer, Bächler Reinli + Spitzli AG**  
Alle Zahlen auf einen Blick
- 62 Michael Federer, FHS Alumni**  
Wieder ein volles Haus
- 65 Christian Brenner, Philoro AG**  
Goldene Aussichten
- 66 Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor**  
Wachablösung



36



26



29



46

Anzeige

# Unser Geschäft ist Schrott!

Wir verstehen Industrie- und Gewerberecycling als nachhaltige Rundum-Dienstleistung für Sie. Mit promptem Service aus einer Hand, transparenter Abwicklung und fairen Preisen finden Sie in uns einen kompetenten und verantwortungsvollen Partner – Hand drauf!



Moosburg  
9200 Gossau

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

## Die Huhn-oder-Ei-Frage in der Politik



**Muss der Berner Politbetrieb dynamischer werden? Oder braucht es zuerst dynamische Persönlichkeiten, die für Bewegung sorgen?**

Tarsizius Caviezel, heute Landammann in Davos

und früher mehrere Jahre CEO der Burkhalter Holding AG, überraschte kürzlich mit der Aussage, dass ihn das Nationalratsmandat, das er von 2007 bis 2011 ausübte, langweilte. Die Begründung des FDP-Politikers ist dann aber weniger überraschend: Unternehmer könnten heute entscheiden und morgen umsetzen. Im politischen System dauere es sehr viel länger.

Caviezel sagte dies im Umfeld einer Podiumsveranstaltung, die sich dem Thema «Politische Quereinsteiger» widmete. Aus Unternehmersicht ist sein Statement aus zweierlei Aspekten zu gewichten. Erstens: Sowohl im National- als auch im Ständerat sind Männer und Frauen aus der Wirtschaft nach wie vor deutlich untervertreten. Sie stellen eine zu kleine Gruppe – vor allem gemessen an der immensen Bedeutung dieses Segments. Und zweitens: Wer mit dem inneren Drang, etwas bewegen zu wollen, möchte seine Zeit schon bei langwierigen Diskussionen im Ratssaal verplempern? Das ist die Huhn-oder-Ei-Frage: Müssen zuerst mehr Unternehmerpersönlichkeiten in den Politbetrieb einsteigen, um das System zu verändern? Oder muss zuerst das System verändert werden, damit es mehr Unternehmerpersönlichkeiten anzieht? Die Frage ist einfach zu beantworten: Das System wird sich kaum verändern. Es braucht also Querdenker, die sich nicht scheuen, unbequeme Fragen zum Status quo zu stellen.

Eine positive Entwicklung zeichnete sich in den vergangenen Jahren ab. Vermehrt werden Personen gewählt, die nicht ihr ganzes Leben auf die politische Karriereplanung ausgerichtet haben. Es sind dies Menschen, die quer einsteigen, ohne die Ochsentour absolviert zu haben. Es sind dies Menschen – egal aus welcher Partei –, die etwas bewirken möchten. Man kann diese Entwicklung so deuten, dass sich immer mehr Wähler eine höhere Dynamik erhoffen.

Marcel Baumgartner ist LEADER-Redaktor

## Weniger Zölle – mehr Wohlstand für die Ostschweiz

**Die EU und der Mercosur (Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay) sind sich vor den Sommerferien einig geworden und haben einen Freihandelsvertrag abgeschlossen. Jetzt muss die Schweiz schnell nachziehen.**



China und die USA liefern sich einen lautstarken Handelskrieg. Derweil haben sich die EU und die wichtigsten Volkswirtschaften Südamerikas fast schon still und heimlich auf ein Handelsabkommen geeinigt. Bevor es dazu kommen konnte, mussten teils absurde Einwände der Linken und Grünen aus verschiedenen Ländern gekontert werden. Da diese Wohlstandszerstörer in einigen europäischen Ländern im Hoch sind, wird sich die

Ratifizierung durch die zuständigen Parlamente voraussichtlich hinauszögern.

Die Unternehmen aus der EU und dem Mercosur handeln jetzt schon jedes Jahr mit Waren und Dienstleistungen für über 100 Milliarden Franken. Dies trotz teils absurd hoher Zölle, die für den Warenverkehr in beide Richtungen erhoben werden. Diese Abgaben an die verschiedenen Staaten machen mehr als viereinhalb Milliarden Franken aus. Und zwar jährlich wiederkehrend. Wenn das Abkommen einmal in Kraft ist, dann kommen die eingesparten Zahlungen den Konsumenten zugute.

Nehmen wir ein Beispiel: Die europäischen Autobauer, vielfach gute Kunden unserer Ostschweizer High-Tech-Betriebe, werden von den südamerikanischen Staaten bis heute mit einem 35-prozentigen Importzoll geschröpft. Logisch, dass sie ihre Fahrzeuge in Südamerika nur mit grösster Mühe absetzen können.

Nun steigt der Druck auf die europäische Freihandelszone EFTA, zu der auch die Schweiz gehört. Sie verhandelt ebenfalls über einen Freihandelsvertrag mit Mercosur. Wenn wir mit dem Abschluss des Abkommens über den Abbau von Zöllen nicht vorwärtskommen, haben die Schweizer Exportbranchen gegenüber der Konkurrenz aus der EU einen gravierenden Wettbewerbsnachteil – und die Maschinen-, Uhren- und Chemiebranche sowie die Pharmaindustrie müssten im Gegensatz zu ihren Konkurrenten weiterhin hohe Zölle bezahlen.

Heute beträgt der jährliche Handel zwischen der Schweiz und den Mercosur-Staaten vier Milliarden Franken. Trotz aller Schwierigkeiten, die sich beim Geschäften mit lateinischen Ländern immer wieder ergeben, sind die Marktchancen in Südamerika mehr als nur gut.

Es ist für unsere exportorientierte Ostschweiz von grösster Bedeutung, dass die Schweiz ohne Verzögerung weitere Freihandelsabkommen abschliesst. auch mit Staaten, mit denen die EU noch nicht so weit ist. Es ist beileibe nicht verboten, unseren Unternehmen gleich lange und da und dort auch einmal etwas längere Spiesse in die Hand zu geben als den europäischen Mitbewerbern.

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

### Harringer will Volks-Dividende

Der ehemalige Stadt-St.Galler Finanzverwalter Reinhold Harringer setzt sich dafür ein, dass die Nationalbank jedem Schweizer eine Dividende auszahlt. Der pensionierte Volkswirtschaftler meldete sich bei der letzten Generalversammlung der Nationalbank zu Wort und forderte Geld für die Bürger, das von der Nationalbank in Umlauf gebracht werde. Der Vorschlag soll an der nächsten GV 2020 eingebracht werden: eine Bürgerdividende von 100 bis 200 Franken.



### Ryser soll grünen Sitz holen

Die Grünen setzen auf die «Jugend» und wollen mit Franziska Ryser einen Ständeratssitz erobern. Sie hoffen, von der aktuellen Klimahysterie zu profitieren. Franziska Ryser hat Jahrgang 1991. Sie politisiert seit sechs Jahren im St.Galler Stadtparlament und hat dieses schon präsidiert. Ende Juli hat die 27-jährige ETH-Ingenieurin und Doktorandin ihre Kandidatur für den Ständerat bekannt gegeben.

### Stadler trauert um Müller

Werner Müller, ehemaliger deutscher Wirtschaftsminister und Verwaltungsrat von Stadler, ist Mitte Juli nach langer und schwerer Krankheit verstorben. Müller gehörte seit 2003 dem Verwaltungsrat von Stadler an und hat massgeblich zum Erfolg des Zugbauers in den letzten 16 Jahren beigetragen. Verwaltungsratspräsident Peter Spuhler, CEO Thomas Ahlburg und Stadler sind tief betroffen.



### Berzosa verstärkt Epikk-Management

Almudena Berzosa startet als neuer Chief Psychology Officer und Vizepräsidentin Strategy Development bei der St.Galler Digital-Sports-Consultingfirma Epikk Esports. Berzosa (\*1975) hat für Unternehmen wie Johnson & Johnson und Syngenta gearbeitet, wo sie eine Doppelfunktion in den Bereichen Global Market Competitive Intelligence und Financial Risk für Pharma, Medical Devices und Consumer leitete.

### Merz spricht in Vaduz

Am 1. Oktober findet in Vaduz ein besonderer Business-Lunch statt: mit Friedrich Merz, dem bedeutendsten deutschen Wirtschaftspolitiker. Merz war Mitglied des Europäischen Parlaments und CDU-Fraktionschef im deutschen Bundestag. Heute ist er Vizepräsident des CDU-Wirtschaftsrats. Er gilt in breiten Kreisen als nächster deutscher Bundeskanzler. [www.meet-the-president.com](http://www.meet-the-president.com)



### Kopf des Monats:

## Daniel Seelhofer, Rektor OST

**Daniel Seelhofer tritt sein Amt am 1. November an. Der 46-jährige Ostschweizer leitet aktuell den Bereich International Business an der ZHAW School of Management and Law in Winterthur.**

Daniel Seelhofer wird neuer Rektor der OST – Ostschweizer Fachhochschule. Er hat an der Universität St.Gallen Betriebswirtschaft studiert und in International Management doktriert. Dazu kommen Weiterbildungen im Bereich Hochschuldidaktik und Bildungsmanagement.

Seit 2009 wirkt Seelhofer an der School of Management and Law der ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften. In den Jahren 2010 bis 2014 war er Stabschef und Mitglied der Geschäftsleitung des mit über 7'000 Studenten und mehr als 500 Mitarbeitern grössten Departements der ZHAW. Von 2011 bis 2017 war er zudem stellvertretender Leiter der School of Management and Law. Seit 2014 leitet Seelhofer als Mitglied der Geschäftsleitung der School of Management and Law die Abteilung International Business. Aufgewachsen ist er im Toggenburg.

Der designierte Rektor tritt sein Amt am 1. November an, wird jedoch bereits vorher in den Aufbau der Ost einbezogen. Seelhofer wird seinen Arbeitsplatz in Rapperswil haben, aber aufgrund seines umfassenden Wirkungskreises auch an den beiden Standorten St.Gallen und Buchs präsent sein.

Mit der Wahl des Gründungsrektors der OST macht die designierte Trägerkonferenz, der die Kantone St.Gallen, Schwyz, Glarus, Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden und Thurgau sowie das Fürstentum Liechtenstein angehören, einen weiteren wichtigen Schritt im Neustrukturierungsprozess der Fachhochschulen im Kanton St.Gallen. Im November 2019 ist im Kanton St.Gallen die Volksabstimmung zur entsprechenden Trägervereinbarung vorgesehen. Auch bei den weiteren Trägern laufen die Beitrittsverfahren zur Vereinbarung über die OST plangemäss.

Derweil geht der Prozess für den organisatorischen und personellen Aufbau der OST weiter. Sie wird die drei Schulstandorte Rapperswil, St.Gallen und Buchs umfassen.



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

# Gut vorbereitet in die Selbständigkeit

**Am Anfang steht die brillante Idee. Doch diese allein reicht in der Regel noch nicht, um als Jungunternehmer durchzustarten. Starthilfe in finanzieller und betriebswirtschaftlicher Hinsicht bietet der Jungunternehmer-Desk der Thurgauer Kantonalbank (TKB).**



Für viele Menschen stellt der Traum von der Selbständigkeit eine tägliche Motivation dar. Meistens ist die Geschäftsidee auch schon ziemlich konkret. Was hingegen oft fehlt, sind fundierte, betriebswirtschaftliche Kenntnisse, ein Businessplan, ein Netzwerk oder ein Mentor. Ganz oft und entscheidend – das notwendige Kapital, um eine gute Idee Realität werden zu lassen.

Eine gute Adresse für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer ist die Thurgauer Kantonalbank. Sie stellt Gründern nicht nur Startkapital in Form eines Förderkredites zur Verfügung, sondern bietet auch eine umfassende Begleitung in allen Phasen der Planung, Firmengründung und Umsetzung der Geschäftsidee.



## Von der Idee zum Geschäftserfolg

Wer eine Firma gründen will, braucht Herzblut, ein schlüssiges Geschäftskonzept, Geld und Praxiserfahrung. Stephan Amacker, Leiter des Jungunternehmer-Desk der TKB, bietet praxiserfahrene Beratung – von der Planung bis zur Umsetzung. Zudem bietet die TKB Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern Zugang zu einem Expertennetzwerk, zu Kursen und Veranstaltungen sowie diverse Beratungsleistungen. Dies schafft Sicherheit und spart Zeit.



Weitere Infos: [www.tkb.ch/startup](http://www.tkb.ch/startup)  
Tel +41 71 626 61 31

## Von Gründer zu Gründer

Zentrale Ansprechstelle ist der Jungunternehmer-Desk der Bank, den Stephan Amacker führt. Er kümmert sich um alles, was mit Jungunternehmertum zu tun hat. Amacker, der selbst Erfahrung hat mit Gründungen, weiss, was es braucht, um zu reüssieren und zwar von der Planung bis hin zur Umsetzung.

## Als Visionär auch Unternehmer?

In einer kostenlosen Erstberatung nimmt Amacker das Geschäftskonzept unter die Lupe und bespricht mit der Interessentin, dem Interessenten das weitere Vorgehen. Kann die Geschäftsidee tatsächlich nachhaltig erfolgreich sein? Ist der Jungunternehmer in spe nicht nur als Visionär, sondern auch als Unternehmer geeignet, um die eigene Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen? Was ist der gewünschte Zielzustand – und wie kann man ihn erreichen? Fragen wie diese stehen am Anfang der Begleitung. Denn je klarer die Antworten sind, desto fundierter lässt sich die Geschäftsidee zur Marktreife entwickeln.

## Zugang zum Gründer-Netzwerk

Nebst einem schlüssigen Geschäftskonzept, bestehend aus einem Businessplan sowie einem Finanz- und Liquiditätsplan, ist ein dichtes Netzwerk wertvoll, um erfolgreich durchzustarten. Der TKB Jungunternehmer-Desk eröffnet den Zugang zu einem Netzwerk von verschiedenen Spezialisten. Praxisorientierte Unterstützung vermittelt zudem die Non-Profit-Organisation «Startnetzwerk Thurgau». Das Gründer-Netzwerk organisiert Seminare, Kurse und Veranstaltungen zu den Themen Start-up und Unternehmensnachfolge. Auch bei der Online-Gründungsplattform Fasoon ist die TKB Partnerin.

## Zentrale Themen der Planung

Auch nach der Gründung bietet die TKB umfassende Beratung an – über den ganzen Lebenszyklus des Unternehmens. Die Finanzierung von Wachstumsinitiativen, die Sicherung der Vorsorge oder die Regelung der Nachfolge sind nur einige Themen, die für Unternehmerinnen und Unternehmer relevant sind.

Die linke Seite:

## Spitalplanung für die Menschen

**Die Diskussionen um die Spitallandschaft sind in vollem Gang. Der betriebswirtschaftlich getriebene Verwaltungsrat der St.Galler Spitalverbunde wollte gleich mehr als die Hälfte der Spitäler schliessen. Die Politik hat das gestoppt und eine Überprüfung verlangt.**



Denn auch mit Spitalschliessungen würden die Kosten für den Kanton anfallen, dann einfach in teureren Zentrumsspitälern, Privatspitälern oder ausserkantonale. Die Spitalplanung darf nicht einseitig und vor allem nicht auf Kosten der Sicherheit der Bevölkerung passieren. Im weitläufigen Kanton St.Gallen ist eine flächendeckende Grundversorgung wichtig. Das wurde vom Volk mehr-

fach in Abstimmungen bestätigt. Wo immer möglich soll mit den Nachbarkantonen zusammengearbeitet werden, sofern diese dafür Hand bieten. Dies war bisher leider wenig der Fall.

Die St.Galler Spitäler arbeiten kostengünstig, haben aber wegen geänderter Rahmenbedingungen (Tarmed-Eingriff des Bundesrats, ambulante Listen) und tiefen Taxwertpunkten finanziell zu kämpfen. Zudem erhalten die St.Galler Spitäler viel tiefere Zahlungen des Kantons für gemeinwirtschaftlichen Leistungen als andernorts.

Der Weg konsequenter Leistungskonzentration muss weiterbeschritten werden, so wie es bereits seit Längerem vollzogen wird. Ein wichtiger Punkt ist, in den Notfallstationen der Spitäler mit vorgelagerten Hausarztpraxen eine Triage zu installieren. Vielerorts kämpfen wir um genügend Hausärzt\_innen und gerade für jüngere Hausärzt\_innen ist ein nahegelegenes Grundversorgungsspital ein wesentlicher Grund, sich niederzulassen.

Wir brauchen eine Versorgung mit einem chancengerechten Zugang für alle, nicht eine betriebswirtschaftlich getriebene Benachteiligung gewisser Regionen. Die Gesundheitsversorgung bietet Leistungen für die Bevölkerung, ist ein Wirtschaftsfaktor einer Region und nicht einfach nur ein Kostenblock. Was wir auch brauchen, sind klare Vorgaben und Massnahmen gegen unnötige Leistungen, namentlich für Privatversicherte, an welche die Grundversicherung kräftig mitbezahlt. Und für die Menschen mit tiefen und mittleren Einkommen eine Begrenzung der Prämienbelastung auf maximal zehn Prozent ihres Haushaltinkommens.

Barbara Gysi, Nationalrätin, Vizepräsidentin SP Schweiz

Die rechte Seite:

## Kantönligeist oder funktionale Räume?

**Die Entwicklung im Gesundheitswesen, explizit die Angebote der einzelnen Spitalstandorte, wird immer wieder politisch diskutiert und vielfach nicht rational entschieden. Die Diskussionen von Kooperationen funktionieren öffentlich nie ohne Nebengeräusche.**



Explizit im Gesundheitswesen ist dies immer wieder eine grosse Debatte. Die St.Galler Spitallandschaft stammt zum Beispiel aus einer Zeit, in welcher die Patienten noch mit Ross und Wagen ins Spital gebracht wurden. Dennoch hat das St. Galler Stimmvolk vor knapp fünf Jahren klar Ja zur bestehenden Struktur gesagt, indem diverse Baukredite von knapp einer Milliarde für eine erste

Etappe an der Urne angenommen wurden. Die Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell wie auch die SVP des Kantons St. Gallen haben bereits damals einzelne Standorte infrage gestellt.

Ich bin froh, dass der heutige Verwaltungsrat der Spitalverbunde des Kantons St.Gallen diese Thematik nochmals aufgenommen hat und versucht, geplante und bewilligte Investitionen zu stoppen, sofern dies noch möglich ist. Mindestens so lange, bis eine zeitgerechte kantonsübergreifende Gesundheitsversorgung zur Beurteilung vorliegt. Ich hoffe, dass auch die anderen Ostschweizer Kantone übergreifende Planungen begrüßen – im Wissen darüber, dass erst an der Landsgemeinde vor einem Jahr des Kantons Appenzell Innerrhoden einem neuen Spital mit maximal 26 Betten zugestimmt wurde.

In den nächsten Wochen und Monaten wird die durch den Verwaltungsrat vorgeschlagene Umstrukturierung im Gesundheitswesen des Kantons St.Gallen spruchreif werden und für teilweise emotionale Diskussionen sorgen. Ich gehe davon aus, dass diese Diskussionen im Frühjahr 2020 zu einer neuen Volksabstimmung führen. Bis diese Phase vorbei sein wird, ist leider die kantonsübergreifende Optimierung weiterhin nur sehr eingeschränkt möglich. Damit wir am Ball bleiben, müssen wir den Mut haben, neue Denkmuster zuzulassen und somit auch in neuen, sinnvollen Räumen zu denken. Ansonsten entwickeln sich leider nur die Gesundheitskosten und diese nur in eine Richtung – nach oben.

Michael Götte, Fraktionspräsident SVP St.Gallen, Gemeindepräsident Tübach

# KEEST und TKB: Gemeinsam für Nachhaltigkeit in KMU

**Ziel der Partnerschaft ist, die Realisierung von Photovoltaik Eigenverbrauchsanlagen (PVE) in KMU zu fördern, die Liquiditätsbelastung für die Unternehmen möglichst tief zu halten und so nachhaltig zur Steigerung der Energie-Effizienz in Unternehmen beizutragen. Denn die Kosten für selbst produzierten PVE-Strom sind bereits oft tiefer als für Strom aus dem Netz.**



*Unterzeichneten am 14. Juni 2019 den Kooperationsvertrag: Peter Schütz, Präsident KEEST, Andreas Koch, Geschäftsführer KEEST, Ariana Brühwiler, Mitglied des Kaders TKB, Senior Produktmanagerin Finanzieren, und Remo Lobsiger, Stv. GL-Vorsitzender TKB, Leiter Geschäftsbereich Geschäftskunden (von links).*

Das «Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau» (KEEST) geht zum zehnjährigen Jubiläum seiner Tätigkeiten eine exklusive Partnerschaft mit der Thurgauer Kantonalbank ein. Mit der Kooperation wird dem Umstand Abhilfe geschaffen, dass die Finanzierung von Photovoltaik Eigenverbrauchsanlagen (PVE) für KMU stets ein Hindernis darstellte. Nun können durch die Zusammenarbeit von Finanz- und Energiespezialisten massgeschneiderte Lösungen für KMU angeboten werden – eine Schweizer Premiere.

## **Reduzierte Betriebskosten in KMU dank selbst produziertem PVE-Strom**

Erst seit 2014 kann selbst produzierter PVE-Strom von Anfang an selbst genutzt werden. Die früher geltende Praxis, Strom vom Dach zuerst einzuspeisen und dann vom Energieversorger zurückzukaufen, gilt nicht mehr. Auch das Geschäftsmodell der sogenannten «KEV-Anlagen» (kostendeckende Einspeisevergütung) ist überholt. Dies gilt ebenso für Contracting-Varianten mit konstanter Preisbindung. Die neue Verfahrensweise ist mittlerweile der etablierte Weg, um die Stromkosten im Unternehmen

langfristig zu senken und gleichzeitig ein Zeichen für Nachhaltigkeit zu setzen. Als Folge des rasanten technischen Fortschritts in der Photovoltaik liegen die Kosten für selbst produzierten PVE-Strom bereits vielerorts tiefer als für Strom aus dem Netz. Das rentiert sich insbesondere für KMU und liegt nicht zuletzt auch daran, dass keine Netzgebühren und keine Abgaben anfallen.

Strom-Eigenverbrauch eignet sich vor allem für Unternehmen, die den PVE-Strom in Betriebsprozessen nutzen. Das KEEST evaluiert neutral, welche Auslegung und Einbindung der PVE-Anlage für das Unternehmen optimal ist, vergleicht und prüft die in Frage kommenden Angebote und erstellt die entscheidungsrelevanten Kosten-/Nutzenbetrachtungen. Im Fokus steht dabei ein möglichst hoher Anteil an Strom-Eigenverbrauch in Anlehnung an den Lastgang der Betriebsprozesse. Dies verlangt ein spezifisches Know-how, welches das KEEST in Industrie, Gewerbe und Dienstleistung in den letzten zehn Jahren sammeln durfte.

Die Thurgauer Kantonalbank trägt kostenlos ihren Teil zur PVE-Machbarkeitsstudie bei, indem sie die Finanzierungsmodalitäten objektbezogen, das heisst mit hypothekarischer Deckung, prüft und einen konkreten Finanzierungsvorschlag offeriert. Dadurch wird eine liquiditätsschonende Realisierung der PVE-Anlage möglich.

Das KEEST erfüllt den Leistungsauftrag des Kantons Thurgau als Ansprechpartner für KMU in sämtlichen Fragen zur Steigerung der Energie-Effizienz. Das KEEST wird vom Thurgauer Gewerbeverband und der Industrie- und Handelskammer Thurgau getragen.

[www.keest.ch](http://www.keest.ch)  
[www.tkb.ch](http://www.tkb.ch)



## » Aushub24.ch verbindet Angebot und Nachfrage

Mit «Aushub24.ch» wollen Ruedi Signer und Marco Stöckli von der Ed. Vetter AG aus Lommis Bauunternehmen zu Win-win-Situationen verhelfen. Der kostenlose Onlineservice richtet sich an Bau- und Gartenbauunternehmen, Transporter sowie Betreiber von Deponien und Kieswerken, die Erd-, Abbruch- und Recyclingmaterialien anbieten oder suchen.

## » Bewerbungsfrist für «START award 2020» eröffnet

Alle zwei Jahre vergibt das Startnetzwerk Thurgau den Jungunternehmerpreis «START award». Die nächste Verleihung findet im März 2020 im Rahmen der Delegiertenversammlung des Thurgauer Gewerbeverbandes statt. Ab sofort sind Bewerbungen für den Award möglich. Gesucht werden Thurgauer Jungunternehmen, deren Gründung nicht länger als fünf Jahre zurückliegt. Bewerbungen bis zum 31. Oktober unter startnetzwerk.ch.

## » St.Gallen im Dialog mit der eSport-Szene

Computerspiele werden neben der Freizeitbeschäftigung zunehmend als Profisport gespielt. Diese internationale Entwicklung ist auch in der Schweiz Realität. Beim «eSport.Business Forum» am 3. September dreht sich in den Olma-Messen alles rund um eSport. [esportbusinessforum.ch](http://esportbusinessforum.ch)

## » Zuzwiler Start-up sorgt für Ordnung

Anna Bischofberger ist zertifizierte Organisationsberaterin. Nun will sie mit «SimplyOrg» ihr Wissen darum, wie man Ordnung herstellt und Unordnung vermeidet, mit anderen teilen. Seit sie ihren Haushalt selbst nach dem Marie-Kondo-Prinzip führt, hat sie dieses System weiterentwickelt und an die schweizerischen Verhältnisse angepasst. Die japanische Bestsellerautorin gilt als Meisterin in der optimierten Haushaltsführung, zu der vor allem Aufräumen und Trennen gehören. [instagram.com/simplyorg](https://www.instagram.com/simplyorg)

## » Swiss Smart Government Day für smarte Verwaltungen

Die Tagung findet am 24. September im Campus E der HSG (Hotel Congress Einstein) statt und bringt Entscheidungsträger aus Verwaltung, Politik, Wirtschaft und Wissenschaft zusammen. Themenschwerpunkte wie agile Verwaltung, innovative Finanzierungsmodelle, bürgerzentrierte Dienstleistungen, Cybersicherheit oder Künstliche Intelligenz treffen den Nerv der Zeit. [smartgovernmentdas.swiss](http://smartgovernmentdas.swiss)

## » Startfeld-Expertenkomitee vergibt vier Förderpakete

Stromal Therapeutics, Adultimum, Matriq und Alcare heissen die aktuellen vier Gewinner eines Startfeld-Förderpakets. Wer auch seine Idee weiter vorantreiben will, kann sich gerne bei Startfeld melden: [startfeld.ch](http://startfeld.ch).

## » Kooperation Abraxas-Abacus trägt Früchte

Die Stadt St.Gallen hat die Auftragsvergabe für eine neue Personal- und Finanzsoftware bekannt gegeben. Abraxas Informatik AG wurde mit der Implementierung der Lösung von Abacus Research beauftragt. Die Kooperation zwischen den beiden St.Galler IT-Unternehmen wurde Anfang 2019 in einer Vertriebspartnerschaft konkretisiert. Abraxas hat seitdem ihr Angebot um die gesamte Abacus-Produktpalette erweitert und ein kompetentes Abacus-Beratungsteam aufgebaut.

## » SOB beendet Projekt abilio

Die Schweizerische Südostbahn AG betreibt seit 2016 zusammen mit Siemens Mobility AG die Mobilitäts-App abilio. Aufgrund der unterschiedlichen Auffassung zur zukünftigen Ausrichtung der abilio zugrundeliegenden Plattform und dem damit einhergehenden Geschäftsmodell haben sich die SOB und Siemens Mobility entschlossen, die Partnerschaft per 30. September zu beenden.

## » Coworking-Spaces laden zur Besichtigung

Im September öffnen jeden Freitag zwölf Coworking-Spaces im Bodenseeraum ihre Türen zur kostenlosen Probenutzung: Büro Lokal Wil, Bodan CowoX Kreuzlingen, Coworking Bottighofen, Frauenfeld, Friedrichshafen, St.Gallen, Steckborn und Weinfelden, CreativeSpace St.Gallen, Coworking Space Amriswil, Macherzentrum Toggenburg und Media Lab Konstanz. Eine Anmeldung ist nicht nötig.

## » Digital Summit zur künstlichen Intelligenz

Der Digital Summit Liechtenstein am 25. September in Vaduz widmet sich den Chancen und Risiken der künstlichen Intelligenz. Die Konferenz für digitale Entscheider bietet einerseits hochkarätige Speaker wie StarMind-Gründer Pascal Kaufmann und Microsoft-Experte Marc Holitscher, andererseits informative Breakout-Sessions von ausgewählten Unternehmen. [digitalsummit.li](http://digitalsummit.li)

**In Zusammenarbeit mit Startfeld St.Gallen und Startnetzwerk Thurgau.**

# Die Messe ist tot – es lebe die Messe!

**Klingende Namen wie Muba, Züspa oder Comptoir Suisse sind Geschichte, die grösste Schweizer Messegesellschaft hat ihre Publikumsmessen aufgegeben. Regional verwurzelte Messen zeigen sich dagegen quicklebendig.**

Die Muba, die Mustermesse Basel, wurde 1917 mit dem Anspruch geboren, eine Schweizer Leistungsschau zu sein. 2019 öffnete sie zum letzten Mal ihre Tore, und ein bisschen Melancholie kam dann doch auf: Statt 124 000 Besucher wie im Vorjahr wurde noch einmal eine Viertelmillion gezählt – für die Dernière wurde kein Eintritt verlangt.

Doch das Verdikt stand fest: «Aus der Zeit gefallen» sei die Messe, befand Ulrich Vischer, Verwaltungsratspräsident der MCH Group, an der letzten Muba-Eröffnung. Zu den besten Zeiten drängten sich über eine Millionen Menschen in den Basler Messehallen. Auch die Züspa und der Comptoir Suisse finden nicht mehr statt. Die MCH Group tüfelt nun an einem

Nachfolgeformat für die drei einst beliebten Publikumsmessen, die seit Jahren unter einem Rückgang der Besucherzahlen litten. Noch sei das Projekt aber nicht spruchreif, erklärt Christian Jeker, verantwortlich für Corporate Communications der MCH Group AG. «Soviel kann gesagt werden: Es wird sicher stärker auf die digitalisierte Welt ausgerichtet sein, als dies bei den traditionellen Konsumgütermessen der Fall gewesen ist.» Die MCH Group skizzierte in einer früheren Ankündigung «hybride Publikumsplattformen», die das temporäre physische Live-Erlebnis vor Ort mit verschiedenen digitalen Angeboten verbinden sollen. So sollen ganzjährig präsente Communities gebildet werden.

*Die Olma ist im Vergleich klein, aber fit, und die Zukunft der Olma Messen soll sogar richtig rosig werden.*



### Urbane Standorte haben auch Vorteile

Wenn im Zusammenhang mit Ostschweizer Messen von Community die Rede ist, denkt man vermutlich an etwas anderes, an eine «fünfte Jahreszeit» und Degustationshallen vielleicht. Hier, wo Publikumsmessen auch ein gesellschaftliches Ereignis sind, scheinen sie noch zu funktionieren. Sind die grossen urbanen Zentren für Messeveranstalter also verloren? «Diesem Eindruck kann ich nur bedingt zustimmen», sagt Christian Jeker: «Er stimmt wahrscheinlich in Bezug auf diese traditionellen Konsumgütermessen. Bei themenspezifischen Messen und bei Branchen-Messen ist das aber nicht der Fall – im Gegenteil: Da sind Standorte mit urbanen Zentrumsfunktionen natürlich ein Vorteil.»

## Für 160 Millionen Franken wird das Messegelände mit «Neuland» über der Autobahn erweitert.

Die MCH Group veranstaltet unter anderem Messen wie die Swiss-Moto, die Giardina und die Art Basel in Basel, Miami Beach und Hongkong. Auch die Messe Baselworld mit Fokus auf Uhren und Luxusgüter gehört der MCH Group, diese Messe leidet nach dem Rückzug der Swatch-Gruppe unter einem Rückgang der Aussteller und soll nun mit mehr Show-Elementen neu lanciert werden.

### Olma bricht zu «Neuland» auf

Die inzwischen grösste Schweizer Publikumsmesse ist die Olma, die zu guten Zeiten locker über 400 000 Besucher zählte. Genau waren diese Zutrittskontrollen damals allerdings nicht, für die Nutzung von Dauerkarten etwa wurde eine Annahme getroffen. Klar ist: 2018 wurde genau gezählt, man kam noch auf 350 000. Für die Verantwortlichen kein Grund, in Panik zu verfallen, im Gegenteil: Die Genossenschaft Olma Messen St.Gallen möchte zu «Neuland» aufbrechen. Zwar wird auch in St.Gallen eine Messe aus dem Kalender genommen – die Automesse kam trotz grosser Bemühungen wirtschaftlich nicht auf einen grünen Zweig –, doch die Momentaufnahme 2018 sieht freundlich aus: 740 000 Besucher an 140 Veranstaltungen, das ist mehr als im Vorjahr (713 000 an 122 Veranstaltungen), der Cashflow liegt mit 8,6 Millionen Franken fast auf Vorjahresniveau (8,9 Millionen).

Die Genossenschaft Olma Messen gehört zu 60 Prozent Privaten (Kantonalbanken, Raiffeisengruppe, Milchverbände, Gewerbler) und zu 40 Prozent der öffentlichen Hand – den Ostschweizer Kantonen, der Stadt St.Gallen und dem Fürstentum Liechtenstein. Der Genossenschaft gehört die Infrastruktur, das Messeareal nutzt die Olma grösstenteils im Baurecht, ein Teil gehört dem Messeveranstalter. Künftig wird das Land zur Gänze der Stadt St.Gallen gehören.

Mit einem Umsatz von etwas über 30 Millionen Franken ist die Genossenschaft Olma Messen St.Gallen wesentlich kleiner als die MCH Group mit zuletzt publizierten Umsätzen über 522 Millionen Franken, die aber einen Konzernverlust von 190 Millionen Franken ausweist. Nur schon die Restrukturierungskosten von 40 Millionen sind höher als der ganze Olma-Umsatz.

Die Olma ist im Vergleich also klein, aber fit, und die Zukunft der Olma Messen soll sogar richtig rosig werden. Für 160 Millionen Franken wird das Messegelände mit «Neuland» über der Autobahn erweitert, darauf wird eine Halle mit einer ebenerdigen Nutzfläche von 9000 plus einem Foyer von 3000 Quadratmetern erstellt. Für die Olma bedeutet dies einen quantitativen und einen qualitativen Zuwachs an Flächen, Olma-Direktor Nicolo Paganini rechnet damit, dass dann mehr Veranstaltungen durchgeführt werden können. Er weiss aber auch, dass das Out bekannter Publikumsmessen ein Image-Schaden für die ganze Branche ist, und das der Wegfall von Messen vielleicht dazu führt, dass der eine oder andere frühere Aussteller auch die restlichen Messen nicht mehr besucht, weil sich der Aufwand nicht mehr rechnet.

### Aussteller mit kleineren Ständen

Paganini weiss, dass viele seiner Aussteller scharf kalkulieren, ob sich eine Messe-Teilnahme lohnt. «Die Aussteller stellen immer wieder mal Messe-Teilnahmen auf den Prüfstand. Das merken wir natürlich», sagt er. Mit ähnlichen Budgets wie vor zehn Jahren müssten etliche Aussteller neben dem Messeauftritt heute auch noch den ganzen digitalen Bereich bestreiten. Es gäbe deshalb einen gewissen Trend, kleinere Stände zu machen, das führe gelegentlich dazu, dass die Standplanung umgestellt werden müsse. «Vielleicht zeigen einzelne Aussteller nicht mehr so viele Exponate, aber sie wollen nach wie vor an der Messe dabei sein und ihren Brand dem Publikum präsentieren.»

In der neuen Halle, über dem Foyer-Bereich, werden auch die künftigen Messebüros untergebracht. Die jetzigen Büros in der Halle 1 müssen geräumt werden, die verwinkelte, schlecht nutzbare Halle 1 wird abgerissen. Die nächsten Messen und das anspruchsvolle Bauprojekt werden aus einem Provisorium gemanagt.

Wird das Bauvorhaben nicht noch durch Einsparungen verhindert, dann entsteht bis etwa 2024 ein neues Gesicht der Olma zum Bahnhof St.Fiden hin. Wenn die Stadt St.Gallen ihr riesiges Entwicklungspotenzial in diesem Gebiet richtig nutzt, kann daraus eine fruchtbare Nachbarschaft entstehen.

Text: Philipp Landmark

Bild: Olma Messen

# «Wir investieren ins Erlebnis»

**Grosse Schweizer Messen verschwinden, die Genossenschaft Olma Messen St.Gallen plant dagegen einen spektakulären Ausbau. Olma-Direktor Nicolò Paganini erläutert die Zukunftspläne.**

**Klingende Namen wie Muba, Comptoir Suisse und Züsäpa verschwinden, das Zeitalter der grossen Messen scheint vorbei zu sein. Die Olma Messen aber investieren kräftig – Nicolò Paganini, funktionierte die Welt in St.Gallen anders?**

Die Welt funktioniert hier tatsächlich anders, ja. Zwar spüren auch wir mehr Druck, auch wir müssen uns mehr anstrengen, um Quadratmeter zu verkaufen an unseren Messen. Aber ich denke, die MCH Group, die Veranstalterin der Messen, die jetzt verschwinden, hat eben auch wirklich Fehler gemacht.

**Nämlich?**

Die MCH Group hat zum Beispiel den Comptoir Suisse in Lausanne übernommen und als Erstes die Tieraussstellung fast vollständig herunter gefahren. Wenn man ein so kurzfristiges Denken an den Tag

Ziele erreichen, etwa eine Marke erlebbar machen. Das zu kontrollieren ist bei Messen gleich schwierig wie bei anderen Kommunikationskanälen. Egal, ob man Flyer druckt oder Mailings verschickt: Man weiss nie ganz genau, was es bringt.

**Wieso sollte man das auf einer Messe versuchen?**

Im World Wide Web ist man eine Marke unter vielen. Auf der Messe kann man die Marke und die Menschen dahinter spüren. Mir hat ein Aussteller gesagt, er habe seinen Brand ausschliesslich an Olma und Offa in der Degustationshalle aufgebaut. Man kann durchaus Geld verdienen an einer Messe, sein Ziel war aber ein anderes, er hat in seine Marke investiert.

**Die St.Galler Professoren Pietro Beritelli und Christian Laesser haben in einer Arbeit Tourismus-Mythen zerzaust. Unter anderem bezweifeln sie, dass Tourismusorganisationen an Publikumsmessen Gäste gewinnen können. Sie veranstalten mit der Grenzenlos eine Tourismusmesse ...**

Da haben wir vor allem Chancen bei Produkten, die etwas anspruchsvoller sind. Für einen Städtetrip nach London brauchen viele tatsächlich keine Beratung. Wenn man aber nach Kanada reist und garantiert beobachten will, wie ein Bär einen Lachs aus dem Fluss fischt, dann braucht man Beratung. Das funktioniert, solche Aussteller haben wir nach wie vor.

**Andere haben Sie verloren?**

Es sind auch Aussteller weggegangen. Die Frage, ob eine Messe noch eine Berechtigung hat, wird ein Stück weit vom Markt übersteuert. In den letzten Jahren sind in der Schweiz wohl 1000 oder mehr Reisebüros verschwunden, also sind auch über 1000 potenzielle Aussteller weg. Und das merken wir natürlich. Diese Messe ist deshalb auch kleiner geworden.

**Gibt es Messen, die wachsen?**

Die Tier & Technik, die Landwirtschaftliche Fachmesse, erfreut sich ungebrochener Beliebtheit. Viele Aussteller würden gerne ihren Stand vergrössern, wir haben aber keinen Platz.

**Die Fachmessen laufen also, die Publikumsmessen sind unter Druck? Mit Muba, Züsäpa und Comptoir verschwinden ja grosse, traditionelle Publikumsmessen.**

## «Das Projekt ist schon sehr ambitiös.»

legt, sich nur fragt, wo man Kosten sparen kann, und dann das Erlebnis raus nimmt, dann hat man am Schluss während zehn Tage Kaufhaussituation. Da sind keine Emotionen mehr, da gibt es kein Erlebnis.

**Dann wurde da am falschen Ort gespart?**

Wir gehen einen anderen Weg, wir investieren viel ins Erlebnis. Bei einer Olma sogar sehr viel. Die Tieraussstellung und das Rahmenprogramm in der Arena kosten uns schnell eine halbe Million Franken. Aber wenn wir die nicht hätten, dann würde es schwierig. Das Säulirennen ist nicht dazu da, um Geld zu verdienen, sondern um Kult-Elemente zu schaffen, um die Leute an die Messe zu bringen, um ihnen etwas zu bieten, das sie im Einkaufszentrum nicht haben.

**Das Geschäftsmodell einer Messe basiert aber weniger auf den Eintritten, sondern mehr auf den Standmieten.**

Absolut, das ist bei praktisch allen Messen so. Einen Stand mietet ein Aussteller aber nur, wenn er weiss, dass er genügend Frequenzen hat.

**Diese Frequenzen muss man auch nutzen können.**

Das kommt sehr darauf an, was man sich für Ziele setzt. Es gibt Aussteller, die wollen an der Messe eine bestimmte Anzahl eines Artikels verkaufen – das ist messbar. An einer Messe kann man aber auch andere



*Olma-Direktor Nicolò Paganini auf der Baustelle:  
Die neue Halle wird bis  
über die Autobahn führen,  
die dazu überdeckt wird.*



*Nicolo Paganini ist seit acht Jahren Direktor der Olma Messen St.Gallen. Der Jurist kam in Herisau zur Welt, hat Thurgauer Bürgerrecht und vertritt seit 2018 als CVP-Politiker den Kanton St.Gallen im Nationalrat. Paganini ist verheiratet und hat drei Kinder.*

Wenn man während der Züspa am Bahnhof Zürich angekommen ist, dann hat im Umkreis von vielen Kilometern nichts darauf hingedeutet, dass hier eine Publikumsmesse stattfindet. Die Züspa war gesellschaftlich nicht relevant für Zürich. Auch die Muba war am Schluss nicht mehr relevant für Basel, und der Comptoir Suisse war nicht mehr relevant für Lausanne. Ich glaube aber, dass im Gegensatz dazu die Olma gesellschaftlich sehr relevant ist, für St.Gallen und für die Ostschweiz.

#### **Ist gesellschaftliche Relevanz der Erfolgsfaktor einer Publikumsmesse?**

Die Wega ist gesellschaftlich relevant für Weinfelden, die Rhema ist gesellschaftlich relevant fürs Rheintal, die Luga ist gesellschaftlich relevant für Luzern, die Bea ist gesellschaftlich relevant für Bern. Diese Messen funktionieren alle.

#### **Für die gesellschaftliche Relevanz der Olma braucht es die Chilbi und die Degustationshalle. Braucht es überhaupt Aussteller?**

Das ganze Fest wäre ohne die Aussteller gar nicht finanzierbar. Das fängt an bei der Infrastruktur: Wir brauchen die Deckungsbeiträge, wir brauchen die Cashflows aus den Messen, um die Infrastruktur am

**«Wir müssen das Projekt wasserdicht machen, dann kommen wir auch zu einer Baubewilligung.»**

Leben zu erhalten. Nicht nur für die Olma, sondern für die Anlässe, die wir sonst noch durchführen. Die einzelnen Elemente bedingen sich gegenseitig – wenn es die Aussteller nicht gäbe, dann hätten wir kein Säulirennen und keine Tieraussstellung. Und nur für die Degustationshalle alleine würde doch nie ein Bundesrat nach St.Gallen kommen, es wäre einfach ein Sauffest.

#### **Also ist es eine Art Gesamtkunstwerk, und wenn man etwas raus nimmt, funktionieren auch die anderen Elemente nicht mehr?**

Ja. Es ist auch umgekehrt. Nicht alle Leute haben Freude an den Degustationshallen, aber auch die sind ein Teil von diesem kultigen Anlass, von diesem Mythos um die Olma. Die Degustationshalle ist wichtig fürs Gesamterlebnis.

#### **Jedem seine eigene Olma?**

Es gibt Leute, die sagen, «ich war gestern an der Olma», und wenn ich frage, bei welchem Aussteller?, sagen sie «nur am Jahrmarkt». Der Jahrmarkt hat mit uns direkt nichts zu tun, weder organisieren wir ihn, noch bekommen wir davon einen einzigen Franken. Aber für das Publikum gehört er zur Olma. Andere sagen, «ich war an der Olma», und waren einfach in der Degustationshalle. Die waren bei uns, haben ein Billett gekauft. Wieder andere machen einen grossen Bogen um die Degustationshalle und gehen mit ihren Kindern ans Säulirennen oder in die Sonderschau. Die Olma kann man ganz verschieden erleben, auch weil sie gross ist.

#### **Mit dem 160-Millionen-Ausbau wird sie dann noch grösser.**

Man denkt immer an die Olma und die Offa und vergisst die anderen gerne etwas. Wir hatten letztes Jahr mit Eigenmessen 135 Anlässe auf diesem Gelände. Die Olma ist eines der Produkte der Genossenschaft Olma Messen St.Gallen. Aber natürlich das wichtigste und das grösste und das, welches uns am meisten Deckungsbeitrag bringt.

#### **Die Infrastruktur ist mit der Olma gewachsen, und jetzt muss man diese Grösse irgendwie rechtfertigen.**

Alleine für elf Tage Olma wäre die Infrastruktur zu gross. Also hatte man angefangen, zusätzliche Messen zu kreieren. Die Offa haben wir unterdessen 43 Mal durchgeführt, mit der Zeit sind weitere Produkte dazu gekommen, eigene wie die Tier & Technik, die Ferienmesse oder die Hochzeitsmesse. Dann sind Dritte gekommen und haben Messen bei uns veranstaltet, davon haben wir einige übernommen und zu Eigenmessen gemacht. Und schliesslich haben wir vor allem mit der neuen Halle 9 den Bereich Kongresse und Events gepusht. Inzwischen ist unser Messegelände ein Begegnungsort für die Ostschweiz, der weit über die Bedeutung der Olma und der Offa hinaus geht.

#### **Die Olma hat eine Vorstellung, was in den nächsten 10 bis 15 Jahren im Messewesen passieren wird, sonst würden Sie nicht so viel investieren.**

Wir sind ein Messe-, Kongress und Event-Standort. Wir glauben an die Zukunft der Olma, der Offa und der Tier & Technik – das sind die drei Messen mit den grössten Deckungsbeiträgen. Wir glauben auch, dass es weitere Messeformate gibt. Wir glauben an die

Medizin- und weiteren Kongresse, und wir glauben an das Veranstaltungsgeschäft. Ich bin überzeugt, dass die Ostschweiz einen Ort braucht, wo man sich im grossen Massstab treffen kann.

**Dafür habe Sie ziemlich spektakuläre Ausbaupläne ausgeheckt.**

Einverstanden, das Projekt ist schon sehr ambitiös. Wir stellen uns aber immer wieder die Frage: Was ist denn die Alternative? Unsere jüngste Halle ist 20 Jahre alt, im Herbst 1999 wurde die Halle 9 eröffnet. Wir müssen aufpassen, dass wir nicht schweizweit gesehen «der Standort der alten Hütten» werden. Also haben wir gesucht wo wir eine grosszügige neue Halle bauen könnten – ohne Stützen, denn die sind gerade im Event-Bereich störend und werden von den Veranstaltern nicht mehr akzeptiert. Das Grundstück der bestehenden, baufälligen Halle 1 ist mit seiner Dreiecksform schwierig. Wenn wir hier etwas gemacht hätten, hätten wir wieder mehrgeschossig bauen müssen, und das bedeutet: wieder mit Stützen.

**«Das Säulirennen ist nicht dazu da, um Geld zu verdienen.»**

Für einen Bau ohne Stützen gibt es nicht viele Möglichkeiten – ausser die Autobahn zu überdecken. Wir glauben, dass das längerfristig die beste Variante ist.

**Können Sie dieses Projekt bewältigen?**

Ein 160-Millionen-Projekt, das so kompliziert ist mit der Autobahnüberdeckung und der Statik, bringt uns von der Managementkapazität und der Finanzierbarkeit an die Grenzen. Aber wir sind, so weit mir bekannt ist, die einzige mittelgrosse Messesgesellschaft, die keinen Franken Schulden hat. Unsere Cashflows bewegen sich in den letzten Jahren zwischen acht und neun Millionen Franken. Das macht es erst möglich, dass wir ein so grosses Projekt andenken können.

**Was kann man künftig machen, was man jetzt nicht kann?**

Wir können bei der Olma und der Tier & Technik zusätzliche Flächen verkaufen, zumal wir dann Flächen in guter Qualität zur Verfügung haben. Und wir werden mehr Geschäft machen im Bereich Kongresse und Events, weil wir mehr Parallel-Veranstaltungen durchführen können.

**Das geht heute nicht?**

Unser Problem ist, dass die meisten Veranstaltungen zwischen Februar und Mai sowie zwischen September und November stattfinden. Wenn die Offa läuft, kann parallel kein Medizinkongress und keine Generalversammlung stattfinden. Heute müssen wir Veranstaltungen absagen, künftig können wir mehr machen. Dann können wir auch Veranstaltungen

machen, die wir heute gar nicht durchführen könnten. Wir könnten sogar Daviscup-Spiele austragen! Hätten wir diese Halle in den letzten 20 Jahren schon gehabt, dann hätten wir einmal Federer in St.Gallen gesehen, da bin ich ganz sicher.

**Wollen Sie auch Kultur-Events in die Olma holen?**

Im kulturellen Bereich gibt es einige Möglichkeiten, es ist aber schwierig, das jetzt schon genau zu definieren. Wir müssen schauen, wie wir die Halle auslegen können, wie wir die Haustechnik unterbringen, wo wir Fluchtwege haben werden. Aber irgendwo zwischen 8000 und 10 000 Konzertbesuchern müssten möglich sein. Das ist allerdings kein hochmarginiges Geschäft, da haben wir auch keine hohen Gewinne eingesetzt in unserem Businessplan.

**Sie soll eine multifunktionale Eventhalle werden?**

Ja. Aber es wird trotzdem nicht eine eierlegende Wollmilchsau. Es ist in erster Linie eine Messehalle, die wir aber auch für Events auslegen. Neue Möglichkeiten schaffen wir uns nämlich auch im Messebereich: Um etwa die Swiss Skills durchzuführen, hatten wir nach Ansicht der Veranstalter bis jetzt immer zu wenig Fläche.

**Vor der Halle 1 sind bereits imposante Baumaschinen aufgefahren ...**

Das sind erst Vorarbeiten, jetzt werden Werkleitungen verlegt und Sondierbohrungen gemacht.

**Was könnte denn das Projekt jetzt noch stoppen?**

Die Finanzierung steht grundsätzlich, aber Einsparungen gegen den Hochbau könnten das Projekt noch verzögern.

**Aber nicht mehr verhindern?**

Wir müssen ganz einfach die Vorschriften einhalten, wir müssen das Projekt wasserdicht machen, dann kommen wir auch zu einer Baubewilligung.

**Wann feiern Sie die Eröffnung der Halle?**

Es gibt Optimisten, die sagen 2023. Aber ich denke, 2024 ist realistisch. Jetzt müssen wir die Halle 1 abbrechen, dann müssen wir den 150 Jahre alten Eisenbahntunnel sichern, der auch unter dieser Halle durchführt, danach kann man 2021/22 die Überdeckung der Autobahn inklusive der künftigen dritten Röhre in Angriff nehmen, und schliesslich 2023/24 die Halle bauen. Wenn wir den Installationsplatz belassen können, wenn wir den gleichen Bauunternehmer für die Überdeckung und für die Baumeisterarbeiten für den Hochbau nehmen können, dann könnten wir relativ viel Zeit sparen und früher dran sein. Aber dafür müssten wir dann auch relativ schlank die Baubewilligung für den Hochbau haben.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Gian Kaufmann

*Thomas Ammann,  
Verwaltungsratspräsident  
Rhema*



# Messen sind keine Selbstläufer

**Sie haben eine lange Tradition und sind in der Bevölkerung breit abgestützt: Den Regionalmessen in der Ostschweiz geht es gut – auch, weil sie ihr Konzept den gesellschaftlichen Trends und den Bedürfnissen von Ausstellern und Besuchern immer wieder angepasst haben.**

Die Herisauer Gewerbeschau Hema ist beliebt. «Alle 90 Ausstellerplätze sind bereits seit April verkauft», sagt Roman Wäspi, Co-Präsident des Organisationskomitees. Eine Durchführung sei zu keiner Zeit gefährdet gewesen. «Auch im OK sind wir gut aufgestellt, es gibt keine Vakanzen.» Nach drei Jahren Unterbruch findet die Hema heuer wieder statt. Am letzten Wochenende im September zeigen Herisauer Gewerbetreibende der Bevölkerung ihre Vielfalt. Es werden Kundschaften gepflegt und neue Kontakte geknüpft, es wird getanzt, gelacht und getrunken. In den über 30 Jahren Hema gab es aber auch Zeiten, in denen die Stimmung weniger ausgelassen war. «Es kam immer mal wieder zu kritischen Momenten», sagt Wäspi, «sei es, weil wir zu wenig Personen für das OK finden konnten, oder das Interesse der Aussteller zu gering war.» In solchen Momenten seien alle gefordert, damit ein derartiger Anlass nicht untergehe.

Wegweisend für die Hema war das Jahr 2015. Die bis dahin eigenständige Organisation wurde dem Gewerbeverein Herisau angegliedert und wird seither unter dessen Dach organisiert. Bis 2015 fand die Gewerbeschau im Zwei-Jahres-Rhythmus statt, seither wird sie noch alle drei Jahre ausgerichtet. «Die

**«Die Messe muss ein Treffpunkt sein, eine Art Dorffest.»**

Aussteller konnten den personellen und finanziellen Aufwand nicht mehr alle zwei Jahre betreiben», begründet der Co-Präsident den Entscheid. Durch die Anpassung sei eine breite Abstützung im Gewerbeverein erreicht worden und damit auch eine gute Basis für die Zukunft.

«Eine Messe, egal in welcher Grösse, ist eine Herausforderung – und kein Selbstläufer. Es braucht immer wieder viel Einsatz und Engagement», sagt Wäspi. Für ihn ist die Nähe zu den Ausstellern wichtig, «nur wer sie und ihre Bedürfnisse kennt, kann auch auf Veränderungen reagieren». Zudem brauche es OK-Mitglieder, die den Messe-Gedanken «leben», sowie Besucher, die am hiesigen Gewerbe interessiert seien. «Die Messe muss ein Treffpunkt sein, eine Art Dorffest. So wie in Herisau.» Angaben zu den Besu-

cherzahlen kann Wäspi nicht machen, da die Hema keinen Eintritt verlange.

## Kampf um die Aussteller

Bei der Wega, der Thurgauer Messe in Weinfelden, müssen die Besucher ebenfalls keinen Eintritt bezahlen. Dafür gibt es einen Sympathie-Button zu kaufen. Dieser ist freiwillig und kostet fünf Franken. Die Verantwortlichen schätzen, dass jedes Jahr an den letzten fünf Tagen im September insgesamt 100 000 Personen die Thurgauer Herbstmesse besuchen. Sie ist gemäss eigenen Angaben nach der Olma und der Offa die drittgrösste Messe in der Ostschweiz – und weit entfernt von einem Aus, wie es etwa bei der Basler Messe Muba der Fall war. «Der Wega geht es gut», sagt Verwaltungsratspräsident Heinz Schadeegg. «Seit Jahren dürfen wir auf die Treue und Unterstützung des heimischen Gewerbes und der Bevölkerung in und um Weinfelden zählen.» Die Messe genieisse zudem grossen Rückhalt bei verschiedenen Körperschaften wie Gemeinde oder Schulgemeinde. Das Wichtigste aber sei, so Schadeegg, dass die meisten Helfer ehrenamtlich arbeiteten. «Müssten wir sie bezahlen, gäbe es die Messe längst nicht mehr.»

Die Wega hat sich in den vergangenen Jahren von der einfachen Gewerbeausstellung zu einer bunten Messe für die ganze Familie entwickelt. «Bei uns gibt es – einfach gesagt – für die Kleinen eine Glace und für die Grossen ein neues Badezimmer», sagt Schadeegg mit einem Augenzwinkern. Die Messe ist mit 450 Ausstellern, zahlreichen Sonderschauen, einem internationalen Essensangebot und viel musikalischer Unterhaltung breit abgestützt. «Wir bieten für jeden etwas.» Und das, so glaubt der Verwaltungsratspräsident, sei einer der Erfolgsfaktoren der Thurgauer Messe. Dazu kommt, dass sie für viele Weinfelder, ja sogar für viele Thurgauer der jährliche Treffpunkt ist. «Am Abend ist die Wega meistens eine grosse Klassenzusammenkunft. Was die Olma für die St.Galler ist, ist die Wega für die Thurgauer.»

Trotzdem: Auch die Organisatoren der Wega spüren den Wind, der in den vergangenen Jahren rauer geworden ist. «Wir müssen um jeden Aussteller kämpfen und ihm und dem Publikum jedes Jahr etwas Neues bieten», sagt Schadeegg. «Wir dürfen uns nicht auf die faule Haut legen, wir müssen aktiv und



*Roman Wäspi,  
Co-Präsident des Organisationskomitees Hema*

attraktiv bleiben und uns dabei auch immer an den gesellschaftlichen Veränderungen orientieren.»

#### **Rhema mit neuem Messekonzept**

Ebenfalls eine lange Tradition hat die Rhema Rheintalmesse. Sie ist der jährliche Treffpunkt vieler Rheintaler sowie zahlreicher Heimweh-Rheintaler. Aber auch die Rhema musste ihr Konzept in den vergangenen bald 40 Jahren immer wieder den veränderten Bedürfnissen und gesellschaftlichen Trends anpassen – und sie tut es auch in Zukunft. Vor wenigen Wochen hat der Verwaltungsrat informiert, dass es für die kommende Rhema, die Ende April/Anfang Mai 2020 stattfindet, Neuerungen gibt. «Die Messe

ren. «An den messefreien Zwischentagen können die Aussteller ihren laufenden Geschäften nachgehen», sagt er. Die Organisatoren hoffen, mit dem Fokus auf zwei Wochenenden mehr Besucher mobilisieren und den Ausstellern ideale Öffnungszeiten anbieten zu können. «Allerdings», fügt der Verwaltungsratspräsident an, «müssen wir auch unsere Grenzen sehen: In einer Region, wo 70 000 Menschen leben, können nicht 100 000 Besucher das Ziel sein. Die Rhema ist und bleibt eine Regionalmesse.»

Seit der letzten Neu-Lancierung 2014 kommen jährlich rund 45 000 Besucher auf die Altstätter Allmend. Die Standbeine der Messe sind: Gewerbeausstellung, Tagungen und Unterhaltung. Dazu gehören verschiedene Veranstaltungen wie der Gwerblertag mit rund 800 Teilnehmern, der Sportdialog mit 400 Besuchern sowie der Behördentag mit bis zu 450 Teilnehmern. «Dieser Mix ist eine unserer Stärken. Damit wollen wir die Vielfalt unserer Bevölkerung spiegeln», sagt Ammann. Regionalität ist für die Rhema wichtig, sie gibt Identität. Aber auch bei ihr ist die Aussteller-Akquisition schwieriger geworden. Mit dem Angebot von Gemeinschaftsständen wollen die Verantwortlichen dem Problem entgegenwirken. «So haben auch kleinere Gwerbler die Möglichkeit,

**«Wir müssen um jeden Aussteller kämpfen und ihm und dem Publikum jedes Jahr etwas Neues bieten.»**

wird auf zwei Wochenenden aufgeteilt», sagt Verwaltungsratspräsident Thomas Ammann. «Dies auf Kosten des eher besucherschwachen Mittwoch.» Davon sollen sowohl Aussteller als auch Besucher profitie-



Heinz Schadegg,  
Verwaltungsrats-  
präsident Wega

sich zu präsentieren. Gleichzeitig können sie von der Erfahrung und vom Kundenstamm der Partnerbetriebe profitieren.» Trotz Digitalisierung und zunehmendem Online-Konsum glaubt Ammann, dass die Menschen den persönlichen Kontakt und das individuelle Beratungsgespräch auch in Zukunft schätzen werden.

Ähnlich sieht es Roman Wäspi, Co-Präsident der Herisauer Gewerbeausstellung. «Ich bin überzeugt,

dass die Messen eine Zukunft haben. Nur an einer Messe können Kunden und Anbieter, Verkäufer und Käufer Face-To-Face miteinander kommunizieren. Das schafft Vertrauen – und Vertrauen ist die Grundlage jedes Geschäfts.»

Text: Marion Loher

Bilder: Thomas Hary

### Blick über die Grenze

Die Messe Dornbirn ist mit den Publikumsmessen Schau! im Frühling und der Herbstmesse stark in der Region verankert. Daraus haben sich in den letzten fünf Jahren sogenannte Fach- und Special-Interest-Messen entwickelt wie die Baumesse com:bau oder die Lifestyle- und Genussmesse Gustav. Dazu kommt, dass mit dem Neubau der Hallen im Sommer 2017 auch Konzerte und Shows sowie internationale Grossveranstaltungen wie die diesjährige Welt-Gymnastrade durchgeführt werden können. Mit dieser Vielfalt an Messen und Veranstaltungen hat sich die Zahl der Aussteller in den letzten drei Jahren von rund 1700 auf 2000 und jene der Besucher von rund 380 000 auf 420 000 Personen entwickelt. «Das Unternehmen Messe Dornbirn ist nicht gefährdet, da wir uns nicht nur auf Messen konzentrieren, sondern das gesamte Gelände multifunktional nutzen», sagt Sabine Tichy-Treimel, Geschäftsführerin der Messe Dornbirn. «Das heisst nicht, dass wir uns auf den Lorbeeren ausruhen. Wir müssen uns stetig weiter entwickeln, Trends und neue Zielgruppen für Messen aktivieren sowie neue Messthemata schaffen.» Das sei die grösste Herausforderung. «Aber wir sehen es als Chance, da wir kein grosser Messestandort sind. Wir bewegen uns in einer Nische, die noch Potenzial hat.»

Anzeige

# exponorm.

Messebau.  
Ausstellungssysteme.  
Präsentationsmedien.





Showroom St.Gallen

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

Leuchtwand LED

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

# OneGov GEVER in der Verwaltung des Kantons St.Gallen

**Der Kanton St.Gallen und 4teamwork arbeiten nun bereits seit drei Jahren intensiv zusammen. In diesem Beitrag möchten wir – 4teamwork und der Kanton St.Gallen – gemeinsam zurückschauen. Wie hat alles begonnen? Was waren damals die Herausforderungen und Bedürfnisse? Wie haben sich diese verändert? Und was sind die langfristigen Ziele, wo geht die gemeinsame Reise hin?**



Dieser Beitrag wurde in Zusammenarbeit mit Erich Gollino, Projektleiter GEVER seitens Kanton St.Gallen, erarbeitet. Bei 4teamwork haben Pascal Habegger (CEO) und Philipp Röthlisberger (Head of Projects and Services) ihre Eindrücke über die Zusammenarbeit geschildert.

## **Wie ist die Zusammenarbeit entstanden?**

**Erich Gollino:** Die Regierung des Kantons St.Gallen verabschiedete Ende 2015 die GEVER-Strategie, welche die Einführung eines einheitlichen GEVER-Systems in der gesamten Kantonsverwaltung vorsah. Im Rahmen einer Pilotphase, welche bis Ende 2017 dauerte, sollten drei Pilotämter mit diesem GEVER-System ausgestattet werden. Ebenfalls Teil dieser Pilotphase war eine Ausschreibung nach GATT/WTO, welche 4teamwork AG mit dem Produkt OneGov GEVER für sich entschied. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Pilotphase wurde die Staatskanzlei damit beauftragt, das GEVER-System in der gesamten Kantonsverwaltung auszurollen. Dieser Prozess ist aktuell im Gange. Zusätzlich zur Kernverwaltung des Kantons werden auch die Staatsanwaltschaft und die Gerichte mit OneGov GEVER ausgestattet.

## **Was sind die Bedürfnisse und wo lagen bisher die Herausforderungen?**

**Erich Gollino:** Die Benutzer wünschen sich ein leistungsfähiges System, das einfach zu benutzen ist. Immer wichtiger wird auch die mobile Welt (Bearbeitung von Dokumenten übers Tablet/Handy; Stichwort: Digitalisierung). Wir brauchen also einen Partner, der sowohl das «Daily Business» bezüglich Migrationen abwickelt als auch parallel dazu die Weiterentwicklung des GEVER-Systems im Auge behalten kann. Dabei dürfen natürlich auch Fragen der Daten- und Systemsicherheit nicht hintenanstehen.

## **Welche Herausforderungen zeichnen sich nun nach rund drei Jahren ab?**

**Philipp Röthlisberger:** Die lange Projektdauer, der weitreichende Umfang sowie die langen Parallelitäten von Einführungsprojekten und laufendem Betrieb (Releases) sind Herausforderungen, welche Ausdauer fordern. Es ist auch wichtig, organisatorische Fragen nicht mit technischen zu vermischen.

## **Parallel zur Migration und den Schulungen von diversen Mandanten wurden letztes Jahr fünf ordentliche Releases von OneGov GEVER eingespielt – dies hat Sie organisatorisch wie auch technisch gefordert?**

**Pascal Habegger:** OneGov GEVER wird in St.Gallen primär über gängige Webbrowser wie Internet Explorer, Microsoft Edge oder Google Chrome genutzt. Auffallend ist jedoch, dass die Webschnittstelle von OneGov GEVER (Link: RESTful API OneGov GEVER) immer häufiger durch Anwendungen von Drittanbietern wie beispielsweise dem OneGov Explorer (auch «GEVER Laufwerk» genannt) der Firma UBit genutzt wird. Dieser ermöglicht den benutzerfreundlichen Zugriff auf OneGov GEVER über ein normales Netzlaufwerk im Date Explorer. Auch existieren in St.Gallen mit KODASA und BETEILIGUNGSMANAGEMENT bereits zwei Fachanwendungen, die diese Schnittstelle nutzen. Die Web-Schnittstelle ist

äusserst performant, so dass mehrere Millionen Zugriffe pro Monat und Mandant problemlos verkraftet werden können.

**Wie weit ist die Ausbreitung von OneGov GEVER inzwischen fortgeschritten?**

**Philipp Röthlisberger:** Bis Ende 2018 wurden 11 Mandanten mit rund 1200 Usern migriert und geschult (Staatskanzlei, alle Generalsekretariate, Kantonspolizei, Hochbauamt, Staatsarchiv). Für dieses Jahr sind weitere 12 Mandanten geplant, nächstes Jahr kommen weitere 13 dazu.

Bereits jetzt werden weit über eine Million Dokumente in OneGov GEVER in mehreren Hunderttausend Dossiers und insgesamt mehr als 2 TB Daten verwaltet. Die Anwendung wird in einer hochredundanten Umgebung von Abraxas Informatik AG betrieben und erreicht eine Verfügbarkeit von über 99.99%. Die durchschnittliche Antwortzeit von OneGov GEVER liegt bei sehr guten 1.1 Sekunden.

**Wie ist nun der weitere Projektfahrplan? Gibt es weitere wichtige Meilensteine?**

**Erich Gollino:** Bis spätestens Ende 2023 wird OneGov GEVER flächendeckend in der Kantonsverwaltung St.Gallen eingeführt sein, mit insgesamt rund 65 untereinander vernetzten Mandanten mit mehr als 4500 Benutzenden.

**Pascal Habegger:** Ein weiterer wichtiger Meilenstein wird die Einführung des neuen Ratsinformationssystems (RIS) als Erweiterung von OneGov GEVER sein, dass den Mitgliedern der Regierung und den 120 Kantonsrätinnen und -räten die mobile Vorbereitung der Sessionen mittels Tablets ermöglicht. Die neue RIS-Lösung integriert sich direkt mit der vorhandenen Abstimmungs- und Videoanlage; Wortprotokolle werden automatisch aus den aufgezeichneten Aufnahmen in Text umgewandelt und stehen danach im RIS zur weiteren Verarbeitung zur Verfügung.

Mit dem neuen RIS macht die gesamte Kantonsverwaltung einen grossen Schritt Richtung Digitalisierung: Alle Regierungs- und Parlamentsgeschäfte können über OneGov GEVER und RIS komplett digital abgewickelt werden, ohne irgendwelche Medienbrüche.

**Wie funktioniert die Zusammenarbeit? Wie arbeiten Sie zusammen?**

**Philipp Röthlisberger:** Die Zusammenarbeit charakterisiere ich als eng, partnerschaftlich, auf Augenhöhe, offen und transparent. Es findet ein regelmässiger Austausch zwischen St.Gallen und Bern statt (Skype Calls, Online-Meetings aber auch vor Ort). In diesem Sinn blicken wir motiviert in die Zukunft und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit dem Kanton St.Gallen

**Nicht nur beim Kanton St.Gallen sondern auch bei kleinen und grossen Gemeinden im Einsatz**

Gemeinsam mit dem Kanton Appenzell Innerrhoden, der Gemeinde Walenstadt sowie mit weiteren Schweizer Kantonen, Gemeinden und Kirchgemeinden durften wir die Geschäftsverwaltungslösung OneGov GEVER mit Sitzungs- und Protokollverwaltung sowie der SitzungsApp einführen. Unsere modernen Lösungen begeistern unsere Kunden täglich. Überzeugen Sie sich selbst und lesen Sie in unseren Fallstudien: [www.4teamwork.ch/erfolge](http://www.4teamwork.ch/erfolge)

**OneGov GEVER**

Mit der webbasierten und erprobten Geschäftskontrolle OneGov GEVER bewirtschaften Sie alle geschäftsrelevanten Akten. Diese Schweizer Lösung für nachvollziehbare Aufzeichnungen und Ablagen von dokumentengeschützten Geschäften (DMS) wird durch nahtlos integrierte Workflows, E-Mail Archivierung, Dokumenten-Scanning, Volltextsuche und vieles mehr abgerundet. Gleichzeitig erfüllt OneGov GEVER die eCH Standards und ist die Basis für elektronische Langzeitarchivierung.

**Sitzungsmanagement**

Diese Lösung macht Ihre Sitzungsorganisation effizient und deckt den gesamten Sitzungsverlauf ab: Vom Antrag bis zum Protokoll wird alles versioniert, dokumentiert und abgelegt.

**SitzungsApp**

Elektronische Bereitstellung der Traktanden und Sitzungsunterlagen für Mitglieder von Behörden, Kommissionen und Gremien. Sie können sich mobil vorbereiten und Notizen nur für sich oder sichtbar für alle Teilnehmenden anbringen.

**Fix kalkulierbare Lösungen aus der Cloud**

Die Lösungen werden als «Software as a Service» zu äusserst attraktiven, jährlich wiederkehrenden und fix kalkulierbaren Kosten aus unserem Schweizer Rechenzentrum zur Verfügung gestellt. Oder wenn Sie mögen in Ihrem eigenen Rechenzentrum.

**Dürfen wir Sie ebenfalls begeistern?**

Gerne stellen wir Ihnen in einer Live-Demo unsere Lösung unverbindlich vor. Vereinbaren Sie noch heute einen für Sie passenden Termin – wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.



**4teamwork**

**4teamwork AG**  
Dammweg 9  
CH-3013 Bern  
[www.4teamwork.ch](http://www.4teamwork.ch)

**Pia Hilken**  
Head of Sales & Marketing  
T 031 511 04 00  
[pia.hilken@4teamwork.ch](mailto:pia.hilken@4teamwork.ch)

# «Kurzichtiges Unterfangen»

**Stärkere Besteuerung des reichsten Teils der Bevölkerung bei Kapitaleinnahmen wie Zinsen und Dividenden: Das fordert die «99-Prozent-Initiative» der Juso. Entlastung erhalten sollen dafür die 99 Prozent der restlichen Steuerzahler, und zwar beim Arbeitseinkommen. Der Bundesrat sagt Nein dazu und will auch keinen Gegenvorschlag präsentieren. Christian Keuschnigg, Professor für Nationalökonomie an der Universität St.Gallen, zur Initiative und ihren Auswirkungen.**

**Christian Keuschnigg, Löhne entlasten, Kapital gerecht besteuern: Können Sie mit dieser Forderung ganz allgemein, mal unbenommen von der Initiative, etwas anfangen? Wird Arbeit zu stark besteuert und Kapital zu wenig?**

Hier sind gleich zwei grundsätzliche Abwägungen angesprochen. Erstens soll jeder angemessen nach seiner Leistungsfähigkeit Steuern zahlen. Deshalb sind Einkommensteuern meist progressiv. «Die oben» zahlen anteilig von ihrem Einkommen verhältnismässig mehr Steuern, die am unteren Einkommensende weniger oder gar nichts. Wie weit das gehen soll, ist eine weltanschauliche Sache. Aber nicht nur: Die Umverteilung hat ihre Grenzen im zuneh-

mass, dass die Stimmbevölkerung in der Schweiz in vielen Abstimmungen das heutige Steuersystem grundsätzlich selbst beschlossen hat.

**Kapitaleinkommen, beispielsweise Zinsen und Dividenden, sollen laut der Initiative künftig 1,5 Mal so stark besteuert werden wie das Einkommen aus Arbeit. Wie beurteilen Sie dieses Verhältnis?**

Das widerspricht grundsätzlich einer Gleichbehandlung von gleich hohen Einkommen. Es gibt doch viele erfolgreiche KMU-Unternehmer, die nicht mehr verdienen als die Gutverdiener unter den Managern, Ärzten, Sportlern und den Stars in Kultur und Forschung. Warum soll der eine 1,5 Mal und der andere nur einmal zur Kasse gebeten werden? Dazu kommt, dass die KMU-Unternehmer meist vorher schon eine Gewinnsteuer zahlen. Da wird dann die Ungleichbehandlung besonders eklatant. Dazu kommt ebenfalls noch, dass Kapital und Arbeit dringend aufeinander angewiesen sind: Kein Arbeitnehmer könnte einen hohen Lohn verdienen, wenn die Betriebe nicht mit viel Kapital auf dem neuesten Stand der Technologie ausgestattet wären, und kein Kapital könnte eine gute Rendite erzielen, wenn es in der Schweiz nicht hervorragend qualifizierte Arbeit gäbe. Es sitzen alle in einem Boot!

**Ebenfalls vorgesehen ist ein Freibetrag, der nicht klar definiert wird. Vonseiten der Initianten wurde allerdings einmal die Summe von 100'000 Franken genannt. Wenn wir den Grundsatz der höheren Besteuerung mal als gegeben betrachten: Ist das eine sinnvolle Grössenordnung für den Freibetrag?**

Nein. Das Unterfangen ist aus meiner Sicht eher kurzichtig. Mal abgesehen von den Kleinstunternehmen hilft dieser Betrag den meisten Unternehmen und ihren Eigentümern nicht. Ihr Vermögen, aus denen sie ihr Einkommen erzielen müssen, liegt weit höher. Bei Ihnen bleibt die konfiskatorische Dividendenbesteuerung mit dem Faktor 1,5 hängen, zusätzlich zur Belastung mit der Gewinnsteuer. Es bliebe trotz des

## «Den Arbeitnehmern mit den geringsten Einkommen helfen Steuersenkungen nicht.»

menden Steuerwiderstand bis hin zur Steuerflucht; man kann es also zu weit treiben. Wenn das Kapital abwandert, ist niemanden gedient, auch nicht den Geringverdienern. Zweitens sollten gleich hohe Einkommen auch gleich besteuert werden, egal ob aus Arbeit oder Kapital. Dabei muss man aber Doppelbesteuerungen berücksichtigen. Zum Beispiel sollen gerade Dividendensteuern niedriger sein, wenn vorher schon eine Gewinnsteuer erhoben wird.

**Wo steht die Schweiz bei diesem Thema international gesehen heute?**

Zählt man die Gesamtbelastung zusammen, gibt es kein grosses Problem in der Schweiz. Sie ist ein reiches Land. Die Ungleichheit ist ein deutlich geringeres Problem als in vielen anderen Ländern. Vor allem hat sie nur wenig bis gar nicht zugenommen. Es gibt keinen beunruhigenden Trend, wo man akut gegensteuern müsste, ausser es hätten sich die weltanschaulichen Positionen in der breiten Mehrheit der Bevölkerung geändert. Das kann ich persönlich nicht wirklich erkennen. Man darf nicht vergessen,



HSG-Professor Christian Keuschnigg:  
*«Intelligent umverteilen.»*

Freibetrages bei einer starken Ungleichbehandlung von gleich hohen Arbeits- und Kapitaleinkommen. Das ist keine gute Voraussetzung für Innovation, Unternehmertum und Standortattraktivität, die bisher den Schweizer Arbeitnehmern Vollbeschäftigung bei höchsten Löhnen gesichert haben.

**Die Initiative dient der Umverteilung. Die Mehreinnahmen sollen unter anderem genutzt werden für Steuersenkungen bei tiefen und mittleren Einkommen. Würde sich das aus Ihrer Sicht mit Blick auf die gesamte Volkswirtschaft positiv oder negativ auswirken?**

Den Arbeitnehmern mit den geringsten Einkommen helfen Steuersenkungen nicht, weil sie keine Steuern zahlen. Umverteilung ist wichtig und gut, auch wenn es über das Ausmass je nach weltanschaulicher Position immer heftigen Streit geben wird. Allerdings sollte man intelligent umverteilen und nicht die Perspektive auf sozialen Aufstieg verbauen. Es wird immer Sozialleistungen brauchen, aber vor allem sollten man in Bildung und Qualifikation und damit in die Menschen investieren. Die Verteilung von Arbeits- und Kapitaleinkommen ist ein höchst dynamischer Prozess. Die Schweiz als führendes Innovationsland braucht viele Start-up-Unternehmer, die da-



«Im Grossen und Ganzen ist das Steuersystem in der Schweiz ausgewogen und trägt effektiv zur Umverteilung bei.»

mit superreich werden, indem sie ein Unternehmen hochziehen und vielen Menschen Beschäftigung bringen. Lebensverläufe nach dem Muster «arm mit 20 und reich mit 60» wären doch höchst erstrebenswert für die Gesellschaft. Es kann für den sozialen Zusammenhalt nur günstig sein, wenn sich mehr von den Reichen an ihre armen Zeiten mit 20 erinnern. Aber sozialer Aufstieg ist eben auch mit Vermö-

gensbildung verbunden. Eine allzu konfiskatorische Besteuerung von Kapitaleinkommen führt nicht nur zu Steuerwiderstand bis hin zur Abwanderung, sondern zementiert tendenziell die Ungleichheit.

**Die Juso sehen die Initiative in Verbindung mit ihrem allgemeinen Vorwurf, dass in der Schweiz «die Reichen immer reicher» würden. Stimmt der**

Anzeige

## OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Wenns brennt.**

### Vorwurf denn eigentlich? Und kann die Initiative etwas dagegen ausrichten?

In beiden Punkten bin ich skeptisch. Die Schweiz ist – Gott sei es gedankt – eines der reichsten Länder. Die Ungleichheit ist im internationalen Vergleich weder besonders gross noch hat sie nennenswert zugenommen. Die Initiative ist eher darauf ausgerichtet, den Reichtum oben zu reduzieren und nach unten mit Steuersenkungen und Sozialleistungen umzuverteilen, anstatt mit Investitionen in das «Humankapital» den unteren Einkommensgruppen mehr Aufstieg zu ermöglichen. Ich habe kein Problem mit Reichtum, wenn er auf Leistung beruht und der Gesellschaft dient. Um das sicherzustellen, muss man für harten und fairen Wettbewerb sorgen, eine griffige Unternehmenskontrolle (Corporate Governance) sicherstellen, die Märkte öffnen und allen den freien Zugang zu lukrativen Berufen sichern. Wie im Sport ist scharfer Wettbewerb die beste Voraussetzung für Spitzenleistungen. Dann können auch in der Wirtschaft keine unverdienten Renten und kein anstössiger Reichtum entstehen, und es gibt auch kein Ausruhen mehr auf einem einmal verdienten Reichtum.

### Gibt es abseits dieser Initiative aus Ihrer Sicht Handlungsbedarf bezüglich der Besteuerung von Arbeit und Kapital?

Man kann über viele Kleinigkeiten reden. Im Grossen und Ganzen ist das Steuersystem in der Schweiz ausgewogen und trägt effektiv zur Umverteilung bei. Das Wahlvolk hat es ja in vielen Abstimmungen selbst beschlossen. Wie überall stemmen die obersten Einkommensprozente einen überaus grossen Anteil des Steueraufkommens. Es gibt auch keine gro-

## «Wie im Sport ist scharfer Wettbewerb die beste Voraussetzung für Spitzenleistungen.»

sser Schieflage in der Besteuerung von Arbeits- und Kapitaleinkommen, wenn man nicht wissentlich die Mehrfachbesteuerung durch Dividenden- und Gewinneinkommen vergisst. Worüber man aber diskutieren könnte, ist, wann die Steuern auf die Kapitaleinkommen gezahlt werden sollen. Heute zahlt man mit den Dividenden-, Zins- und Gewinnsteuern zu Lebzeiten, was die Vermögensbildung und den sozialen Aufstieg behindert. Alternativ könnte man die Steuern auf Kapitaleinkommen zu Lebzeiten verringern und am Lebensende mit Erbschaftssteuern nachholen. Diese Alternative würde Vermögensbildung, sozialen Aufstieg und Wachstum begünstigen und die Chancengleichheit unter den nachfolgenden Generationen fördern. Man muss sich aber für eine Variante entscheiden: entweder zu Lebzeiten oder am Lebensende besteuern, aber nicht beides.

Interview: Stefan Millius

Bilder: Thomas Hary

## Wenn Leidenschaft zum Beruf wird

**Manuela Laimbacher (\*1962) aus Zuzwil führt seit zehn Jahren mit Elan und Engagement ihren Salon «Haar-Kultur» in St.Gallen.**



**Manuela Laimbacher, was reizt Sie an Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?**

Wohlfühlatmosphäre, kompetente Beratung und volle Aufmerksamkeit für jeden Kunden sind mir Herzensangelegenheiten. Ich nehme mir Zeit, den passenden Style, den richtigen Haarton oder einen trendigen Schnitt für jede und jeden zu kreieren. Wichtig ist mir, dass ich dabei die gesamte Persönlichkeit betrachte. Nur so kann eine Frisur typgerecht gefunden werden. Durch meine Selbstständigkeit kann ich mir diese «Quality time» für meine Kunden einrichten. So konnte ich in den letzten zehn Jahren eine Stammkundschaft aufbauen, die meine Kompetenz schätzen. Zufriedene Kundschaft, die mit einem Lächeln meinen Salon verlassen, bestätigen mich in meiner «Berufung». Sie bestärken mich auch in meinem Engagement, immer auf dem neuesten Stand von Frisurentrends und Schnitttechniken zu sein.

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

Nach siebenjähriger Geschäftsführung eines Coiffeursalons in Wil reizte mich ein Ausflug in die Modebranche. Dieser Schritt erweiterte meine Sichtweise auf die Kunden. Eine optimale Typberatung muss meiner Meinung nach von der Frisur über die Kleidung bis zum Schuh stattfinden. Die wertvollen Erfahrungen haben mich in meinen Gedanken, wieder als Coiffeuse zu arbeiten und meiner Leidenschaft nachzugehen, bestärkt. 2009 eröffnete ich meinen eigenen Salon. Sehr schnell konnte ich meinen Kundenstamm durch Mund-zu-Mund Propaganda zu einer Stammkundschaft erweitern. Heute kann ich sagen, dass sich mein persönlicher Einsatz und meine Leidenschaft zum Beruf gelohnt haben.

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

Schon bei meiner ersten Teilnahme habe ich mich sofort aufgenommen gefühlt. Durch die Leaderinnen habe ich die Möglichkeit mit anderen Frauen auf Augenhöhe, interessante Gespräche zu führen. Ich erhalte neue Sichtweisen, die ich auch persönlich nutzen kann. Nach spannenden Events gehe ich häufig mit einem «AHA»-Erlebnis und neuen Inspirationen nach Hause.

# «Gegen eine stärkere Zusammenarbeit spricht nichts»

**Rekordwert für den Tourismus! Aber leider nicht in der Ostschweiz, sondern bei Bodensee-Vorarlberg-Tourismus: Dort wurden 2017/18 insgesamt 1,5 Millionen Übernachtungen gezählt. Verschiedene Faktoren hätten zu diesem Ergebnis geführt, sagt Geschäftsführer Urs Treuthardt. Und er sagt, warum er lieber das Erlebnis vor Ort optimiert, als das Geld in klassische Werbung zu pumpen.**

**Urs Treuthardt, Bodensee-Vorarlberg Tourismus hat ein Rekordjahr 2017/18 hinter sich. Nur das Wetter kann es nicht gewesen sein, das war in der weiteren Region überall gleich gut. Welcher Punkt hat aus Ihrer Sicht besonders eingeschenkt?**

Wir sind in den Monaten Januar, Februar und März überdurchschnittlich gewachsen. Das ist besonders erfreulich, da diese Zeit in unserer Region ganz klar die Nebensaison ist. Wir konnten diese durch attraktive Erlebnisse besser auslasten. Zahlreiche kulturelle Veranstaltungen von Weltformat, die vermehrt

vielfalt und -qualität. Nur so können wir auch langfristig eine hohe Wertschöpfung erzielen.

**Unterm Strich machen die Schweizer zusammen mit den Liechtensteiner zehn Prozent der Ankünfte in Ihrem Gebiet aus. Das ist eigentlich ein tiefer Wert, wenn man die Nähe betrachtet. Lassen Sie bei der Werbung die Schweiz aus?**

In diesem Sinne lassen wir als Bodensee-Vorarlberg Tourismus in der «klassischen Werbung» alle Märkte aus. Wir setzen unser Budget dafür ein, dass das oben angesprochene Gesamterlebnis vor Ort begeistert. Nur wenn das stimmt, können wir davon ausgehen, dass es auch Schweizer über ihre Kanäle weiter erzählen.

**«Wenn wir uns abheben wollen, dann kann das nur durch Gastgeberqualität, individuelle Beratung und Service gelingen.»**

Gäste anziehen, fanden statt. Das Wachstum ist natürlich auch der starken Wirtschaft in Vorarlberg anzurechnen, die zahlreiche Geschäftsnightungen bringt. Das Camping-Segment wächst ebenfalls stark, insbesondere das «Glamping», das für «Glamorous Camping» steht. In diesem Bereich wurde in der Region stark investiert.

**Sie haben in einer Bilanz auch vom Trend zu Kurzurlauben in der Nähe gesprochen. Übersetzt heisst das: Die Ostschweizer flüchten übers Wochenende ins nahe Vorarlberg – und das wohl aus preislichen Gründen. Richtig?**

Nicht ganz. Für manche spielen preiswertere Angebote eine Rolle. Entscheidend ist für den Gast aber letztlich die Leistung, die er dafür bekommt. Gäste müssen das richtige Gesamterlebnis in der passenden Qualität vorfinden – Stichwort Preis-Leistungs-Verhältnis. Betriebe in unserer Region investieren sehr stark in das Produkt, zum Beispiel Hotels, Ausflugsziele oder Gastronomie. Der Preis allein macht eine Region nicht erfolgreich, sondern die Angebots-

**Warum aber dann nicht mehr Schweizer?**

Der vergleichsweise geringe Anteil an Schweizer Gästen steht dem sehr starken deutschen Markt gegenüber. Das Einzugsgebiet um die Grossstädte Stuttgart und München wächst stetig, hier ist auch ein Trend zu Kurzurlauben zu erkennen. Ein Münchner schaut zum Beispiel am Donnerstag, wie das Wetter am Bodensee über das Wochenende wird, bucht das Angebot und steigt am Freitag in den Zug, in den Bus oder ins Auto und nimmt sich die Auszeit bei uns in der Region. Als Organisation sind wir darum bemüht, dass Kurzentwischene, die ihre Aufenthaltswünsche per Smartphone recherchieren und buchen wollen, auch ein passendes Angebot in unserer Region finden – egal, woher die Personen kommen. Wir versuchen, dort präsent zu sein, wo wir Relevanz haben. Die Verbindung von See, Berg und Kultur spielt uns natürlich in die Karten. Wir sehen, dass sich Gäste vermehrt «aktiv» erholen möchten. Die Region bietet dazu zahlreiche Möglichkeiten.

**Ihre Tourismusorganisation hat stark in digitale Angebote investiert. Ist das nur das Aufspringen**



*Bodensee-Vorarlberg-Tourismus-Geschäftsführer Urs Treuthardt arbeitete von 2011 bis 2014 bei St. Gallen-Bodensee-Tourismus.*



*Gegen eine stärkere Zusammenarbeit mit der Ostschweiz spricht gemäss Urs Treuthardt nichts; er sieht hier noch Luft nach oben.*

### auf einen Hype oder sehen Sie da einen nachhaltigen Nutzen?

Von einem Hype kann nicht mehr die Rede sein. Die Art und Weise, wie wir heute kommunizieren, hat sich rasant verändert. Unsere Aufgabe sehen wir darin, die Veränderungen zu erkennen und die digitale

Kommunikation gemeinsam mit den Leistungsträgern weiterzuentwickeln. Dabei geht es uns nicht darum, Probleme unserer Partner zu lösen, sondern ihnen durch unsere Dienstleistungen einen messbaren Mehrwert zu bieten. Mit Lösungen wie dem todayguide.at, bvt.gast.guide oder der Convention-

Anzeige

## Engagierte und selbstbewusste Jungunternehmerin. Für mehr Schwung und Mut in der (Wirtschafts)-Politik!



**FDP**  
Die Liberalen

**Karin Weigelt**  
in den Nationalrat

**Auffallend. Frisch. Zukunftsgerichtet.**

Liste 4a.12 [karin-weigelt.ch](http://karin-weigelt.ch)

🐦 📺 📷

Mit Kampfgeist zum Erfolg ...

als Profi-Handballerin in Europas Top-Ligen und als Schweizer Nationalspielerin

«Ich möchte in einer Schweiz leben, in der Selbstverantwortung gefördert wird und Eigeninitiativen erfolgsversprechend sind. Wo Innovation und Mut belohnt werden. Mit Ihrer Stimme helfen Sie mit, diese Ziele zu verwirklichen.» Herzlichen Dank, Ihre Karin Weigelt.

App Vorarlberg informieren wir die Gäste entsprechend ihren Bedürfnissen. Wir leisten damit einen entscheidenden Beitrag zur Steigerung des Gästelerlebnisses. Mit diesen Entwicklungen leisten wir auch unseren Beitrag in der Wertschöpfungskette. Was ist nachhaltiger, als gemeinsam mit den Leistungsträgern Gästebedürfnisse zu befriedigen und am Puls der Zeit zu bleiben?

**Auch im Tagungsbereich haben Sie zugelegt. Das ist ein Feld, das auch die Ostschweiz gerne noch stärker beackern würde, vor allem St.Gallen. Dürfen wir um einige Tipps bitten?**

Ich bin oft in Kontakt mit den Kollegen in St.Gallen und Umgebung. Nicht zuletzt durch das gemeinsame

**«Wir setzen unser Budget dafür ein, dass das Gesamterlebnis vor Ort begeistert.»**

Projekt micelab:bodensee. Dieses Projekt zur Weiterbildung von Mitarbeitern in der Tagungsbranche tragen wir deshalb gemeinsam, weil wir überzeugt sind, dass nur jene Anbieter langfristig erfolgreich sind, welche konsequent in die Gastgeberkultur vor Ort investieren. Seen, Berge, Unesco, schöne neue Hallen oder gutes Essen gibt es an vielen anderen Orten auch. Wenn wir uns abheben wollen, dann kann das nur durch Gastgeberqualität, individuelle Beratung und Service gelingen. Wir sind keine reinen Veranstaltungsvermittler mehr, sondern verantwortungsvolle Partner und Berater für Veranstalter. Convention-Partner Vorarlberg und auch St.Gallen-Bodensee-Tourismus sowie deren Leistungsträger wie zum Beispiel die Olma-Messen sind sich in diesem Punkt einig.

**Für Gäste von weiter her sind Kantonsgrenzen unerheblich – und vermutlich auch Ländergrenzen. Spricht für Sie etwas dagegen, dass Vorarlberg künftig stärker mit St.Gallen, dem Bodenseegebiet des Thurgaus und dem Appenzellerland zusammenarbeitet?**

Nein, da spricht gar nichts dagegen. Wie das Beispiel micelab:bodensee zeigt, leben und arbeiten wir schon so. Es ist nicht immer leicht, bestehende Strukturen beiseitezustellen und rein in Rollen und Aufgaben zu denken. Letztlich geht es darum, sich auf das gemeinsame Ziel zu verständigen: das Wohl des Gastes und den effizienteren Einsatz von Mitteln. Hier gibt es bestimmt auf allen Seiten noch Nachholbedarf.

Interview: Stefan Millius

Bild: Petra Rainer, zVg

## Lagarde? Mon Dieu!

**Der Postenschacher um die Topjobs in EU und EZB war genauso unterhaltsam wie die endlose Tragikomödie um den BREXIT. Vorbei sind die Zeiten, als in den westlichen Demokratien Politiker gewählt wurden, damit sie die drängenden Probleme der Gegenwart lösen.**



Die bedeutendste Entscheidung dieses Sommers war keine Wahl und auch nicht die Nomination Frau von der Leyens zur EU-Kommissionspräsidentin. Viel wichtiger war das französische Poker, Christine Lagarde ins oberste Amt der Europäischen Zentralbank zu hieven. Der ehemalige Banker und heutige französische Präsident Macron scheint zu wissen, dass in einem zerstrittenen Europa nicht die EU-Kommission, sondern die Europäische Zentralbank die Hauptrolle spielt! Und das voraussichtlich noch lange! Mit ruhiger Hand gespielt hat seine Trumpfkarte gegen das geschwächte Deutschland gestochen.

Christine Lagarde ist sicherlich eine fähige Frau. Sie ist ein französischer Politstar und damit das Gegenteil der früheren grauen Technokraten an der Notenbank-Spitze. Einige frohlocken, sie sei bestens gerüstet, die EUR-Zone zusammenzuhalten und die EU-Regierungen von mehr Zusammenarbeit mit der Zentralbank zu überzeugen. 8 Jahre dauert eine Amtszeit! Mir schwant Böses. Der in den letzten Jahren weitgehend arbeitslose IMF hat verschiedene Diskussionspapiere lanciert. Unter anderem eines, das beschreibt, wie man verhindert, dass Sparer ihr Bargeld abheben, wenn die Zinsen stärker ins Negative gedrückt werden (Monetary Policy with Negative Interest Rates: Decoupling Cash from Electronic Money). Wir müssen uns also darauf einstellen, dass die geldpolitischen Experimente der EZB nicht beendet, sondern ausgedehnt werden. Zusätzlich wird die politische Komponente verstärkt.

Hand aufs Herz, wer braucht noch tiefere Zinsen? Und wer braucht Negativzinsen? Wer bitte? Eine Zentralbank hat in Krisen für genügend Liquidität zu sorgen. Sie kann Zinsen auch bis auf null senken, darunter aber wird es gefährlich. Die Verunsicherung nimmt zu, nicht ab und das ist selten gut für das Wirtschaftswachstum. Hoffentlich täusche ich mich und Frau Lagarde tut das langfristig Richtige statt das kurzfristig politisch Opportune. Wir werden sehen, die Chancen stehen nicht sehr gut, vielleicht sollte ich noch etwas Gold zu kaufen.

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

# KMU-Bürgschaften neu bis zu einer Million

In der Schweiz gibt es vier Bürgschaftsorganisationen, die wirtschaftlich tragfähigen KMU mit Entwicklungspotenzial dabei helfen, einen Bankkredit zu erhalten. Um diese Unterstützung weiter auszubauen, wurde die Obergrenze für die verbürgte Summe per 1. Juli von CHF 500'000 auf 1 Million erhöht. Daniel Schwander von der Bürgschaftsgenossenschaft BG OST-SÜD erklärt, wie KMU zu einer Bürgschaft kommen.



*Daniel Schwander (links) hat die Geschäftsleitung der Bürgschaftsgenossenschaft BG OST-SÜD im Mai 2018 von Norbert Hug übernommen.*

«Wir werden aktiv, wenn die Banken einem Unternehmer sagen: 'Ihr Projekt ist langfristig tragfähig, aber uns fehlen einige finanzielle Sicherheiten', erklärt Daniel Schwander, Geschäftsführer von BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU. Seine Organisation ist eine der vier in der Schweiz bestehenden Bürgschaftsorganisationen, neben Cautionnement romand, BG Mitte und BG SAFFA\*. Im Jahr 2018 leisteten diese Einrichtungen für 392 KMU im Rahmen der Kreditvergabe Bürgschaften für Kredite in Höhe von insgesamt CHF 82 Millionen.

#### **Voraussetzungen für eine Bürgschaft**

Es werden vorzugsweise langfristig lebensfähige und kohärente Projekte von den Schweizer Bürgschafts-

organisationen geprüft. Ausserdem dürfen sie keine weiteren staatlichen Subventionen erhalten und der Betrag des verbürgten Bankkredits darf nicht über CHF 1'000'000 liegen. Diese Obergrenze wurde zum 1. Juli 2019 angehoben, als auch die Revision des Gesetzes über die Finanzhilfen an Bürgschaftsorganisationen für KMU in Kraft trat.

Mit Ausnahme des Landwirtschaftssektors kommen alle Branchen in Frage. «In der Ostschweiz machen beispielsweise das Verarbeitende Gewerbe und der Handel die Hälfte der Bürgschaftsaktivität aus», so Daniel Schwander.

KMU in sehr unterschiedlichen Entwicklungsstadien und mit verschiedenen Bedürfnissen können eine Bürgschaft beantragen. Die 2018 in der Schweiz

## «Den» Parkplatz gibt es nicht



**Die Umsetzung politischer Entscheide aus dem Volk dauert oft lange. Und nicht selten werden sie verwässert. Ausser sie liegen auf der Linie der Regierenden – dann geht es schnell.**

Man muss weit suchen, um jemanden zu finden, der den von Parkplätzen befreiten St. Galler Marktplatz in der heutigen Verfassung als gelungen bezeichnete. Nicht einmal der Stadtrat selbst, der die Autos verbannt und dafür eine weitgehend ungenutzte Sitzbank sowie ein «Farbenspiel» angebracht hat, würde das behaupten. Es sei eine Übergangslösung, bis der Marktplatz ganz neugestaltet werden kann, heisst es dort. Und: Die Entfernung der Parkplätze sei ein Auftrag des Stadtparlaments gewesen. Mit anderen Worten: Der Stadtrat ist unschuldig.

Ja, es war ein politischer Auftrag. Aber: Im Initiativtext ist festgehalten, dass die Massnahme «schnellstmöglich» umgesetzt werden muss. Bei anderen Gelegenheiten haben Regierungen solche Formulierungen schon genutzt, um Jahre verstreichen zu lassen. Es finden sich immer Gründe, die eine Realisierung im Moment verunmöglichen. In diesem Fall wollte die Mitte-Links-Stadtregerung das offensichtlich nicht.

Ein guter Grund zuzuwarten wäre gewesen, dass derzeit die Parkgarage am Burggraben geschlossen ist. Von deren Betreibern kam die Bitte, auf die Parkplatzbefreiung des Marktplatzes zu verzichten, bis der Burggraben wieder offen ist. Das war eine Steilvorlage für einen Zeitgewinn, der es erlaubt hätte, eine bessere Übergangslösung zu erarbeiten. Sie wurde nicht genutzt.

Links-Grün zählt immer mal wieder gerne (freie) Parkplätze, um zu belegen, dass es in der Stadt genügend habe. Es ist aber nicht einfach eine Frage der Anzahl, sondern auch der Lage und der Art der Parkplätze. Diejenigen am Marktplatz waren gemacht für kurze Zwischenstopps zum Einkauf oder zur Verpflegung. Dafür fährt kaum jemand in ein Parkhaus.

Auch auf dem originellen Sitzbänklein, das die Stadt anbringen liess, muss ja noch irgendjemand sitzen. Jemand, der irgendwie in die Stadt gekommen ist. Allenfalls eben auch mit dem Auto.

Stefan Millius ist LEADER-Redaktor

gewährten Bürgschaften dienten folgenden Zwecken: Erhalt von Betriebskapital (38 % der Fälle), Übernahme eines bestehenden Unternehmens (23 %), Firmengründung (18 %), Investition (11 %) und Immobilienkäufe (10 %).

Welche Kriterien legen die Bürgschaftsorganisationen bei der Prüfung der Gesuche zugrunde? «Unsere Analyse verläuft ähnlich wie diejenige einer Bank; wir achten auf die Rentabilität des Unternehmens, die Fähigkeit, seinen Verbindlichkeiten nachzukommen, sowie auf die unternehmerischen Fähigkeiten der Geschäftsführung», erläutert Daniel Schwander. «Wir berücksichtigen aber auch Kriterien wie den Erhalt von Know-how und Arbeitsplätzen.»

### Kosten für eine Bürgschaft

Wird das Gesuch bewilligt, gibt es den Kredit nicht umsonst. Da die Bank das Risiko nicht mehr selbst trägt, liegen jedoch die angebotenen Zinsen in der

### «Wir berücksichtigen auch Kriterien wie den Erhalt von Know-how und Arbeitsplätzen.»

Regel unter denjenigen für einen Bankkredit ohne Bürgschaft. Hinzu kommt eine jährliche Risiko-prämie von 1,25 %, die das KMU zu tragen hat. Das Hauptziel besteht jedoch nicht darin, den KMU möglichst tiefe Zinssätze zu verschaffen, sondern Unternehmen, die keinen Bankkredit erhalten, den Zugang zum Kreditmarkt zu erleichtern.

Grundsätzlich bürgen die Bürgschaftsorganisationen für Kredite, die über eine Laufzeit von zehn Jahren abgezahlt werden, weiss Daniel Schwander. «Und wenn es das Unternehmen einmal nicht schafft, den Kredit fristgemäss zurückzuzahlen, suchen wir mit dem Unternehmer eine Lösung. Maximal kann die Bürgschaft für eine Dauer von weiteren fünf Jahren verlängert werden.»

#### \* Die 4 Bürgschaftsorganisationen

BG OST-SÜD: zuständig für KMU in den Kantonen SG, AG, AI, AR, GL, GR, SH, SZ, TI, TG, UR, ZG, ZH.

BG Mitte / CC Centre: zuständig für KMU in den Kantonen BE, JU, SO, BS, BL, LU, OW, NW.

Cautionnement romand: zuständig für KMU in den Kantonen GE, VD, NE, FR, VS.

BG SAFFA: für unternehmerische Projekte von Frauen in der gesamten Schweiz

Text: Stephan Ziegler

Bild: Axel Kirchhoff

# Die Chancen auf ein erfülltes Leben

Welche Rolle nehmen wir in der Berufs- und Freizeitwelt ein? Und was brauchen wir überhaupt, um in der schnelllebigen Zeit bestehen zu können? Diese Fragen werden Sigmar Willi oft gestellt. Als Betriebswirtschafter mit einem Zusatzabschluss in Positiver Psychologie weiss er aus eigener Erfahrung, wie wichtig es sein kann, sein Leben zu entschleunigen – und was es braucht, um sein persönliches Glück zu finden.

Betriebswirtschafter Sigmar Willi:

**«Ich habe mir angewöhnt,  
unglücklichen Menschen  
auszuweichen.»**



**Sigmar Willi, die digitale Welt stellt viele Herausforderungen an uns. Was gestern noch galt, ist heute veraltet. Welche Gefühle löst das bei den Menschen aus?**

Menschen sind verschieden. Die einen stürzen sich auf jede Neuerung, jeden Release und wollen detektivisch herausfinden, was das für zusätzlichen Nutzen bringt. Die andern lehnen alle Veränderung ab und passen sich erst an, wenn sie dazu gezwungen werden. Die meisten liegen irgendwo zwischen diesen beiden Extremen. Zuviel Tempo und Veränderung tun niemandem gut. Der Mensch braucht auch Routinen, um auszuruhen und Sicherheit zu spüren. Weniger technisch affine Menschen haben häufig das Gefühl, dass sie mit dem Fortschritt nicht mehr mitkommen.

**Mit welchen Folgen?**

Diese Verunsicherung löst natürlich Ängste und Defensivstrategien aus. Die eigene Freiheit erscheint eingeschränkt und die Autonomie gefährdet. Sie weichen über Verweigerungshaltungen, manipulative Handlungen oder Rückzug in Bekanntes aus. Bei vielen sinkt auch der Selbstwert: Sie haben Angst, nicht mehr gebraucht zu werden, ihre Ziele nicht mehr erreichen zu können und erleben sich als zu wenig wirksam. Allesamt Handlungen und Gefühle,

stimmung über meine Erfolge und Misserfolge, Ziele und Wünsche sowie Werthaltungen zu machen. Das soziale Umfeld ist hier ein guter Sparring-Partner, um das Eigenbild mit der Aussensicht abzugleichen. Die Chancen auf realistische Bilder über mich und meine Pläne steigen – und damit auch die Chancen auf ein erfülltes Leben.

**Wie stressig ist das Gefühl, ständig irgendetwas hinterherjagen zu müssen, ständig erreichbar zu sein?**

Es gibt Leute, die können solche Hetze sogar genießen, ziehen Sinn daraus. Dies geht aber nur solange gut, wie sie auch im Eilzugtempo ihre Ziele erreichen und ihre Werte leben können. Verändern sich diese im Laufe des Lebens, was normal ist, wird es schwierig. Denn persönliche Entwicklung verlangt nach Selbstreflexion. Und diese bringt nur verlässliche Resultate mit sich, wenn sie regelmässig und in Ruhe praktiziert wird. Ansonsten bleibe ich auf meinen Vorstellungen und Werthaltungen sitzen. Ständig erreichbar sein zu wollen, hat unterschiedliche Gründe. Manche fühlen sich wichtig, gebraucht oder wertgeschätzt. Andere haben Angst, etwas zu verpassen. Gesund ist es sicherlich nicht - das richtige Mass zu finden, will gelernt sein. Wie bereits erwähnt, braucht jeder Mensch Ruhe und Routinen – kommen diese zu kurz, sind Stressgefühle unvermeidbar.

**«Es gibt Leute, die können Hetze sogar geniessen, ziehen Sinn daraus.»**

die ein persönliches Wachstum verhindern und mit negativen Emotionen aller Art verbunden sind. Über lange Zeit empfunden wirken sich solch schlechte Gefühlslagen immer auf die Gesundheit aus.

**Damit haben Sie selbst bereits Erfahrungen machen müssen.**

Das Tempo vieler Menschen ist sehr hoch. Sei es in der Arbeits- oder Privatwelt. Gründe dafür gibt es viele: gestiegene Mobilität, neue Kommunikationsmöglichkeiten, globale Lebensstile oder Multioptionen in allen Lebensbereichen sind einige davon. Dies auszunutzen oder auch nur mitzuziehen, zieht oft ein Leben auf der Überholspur nach sich. Viele Menschen halten erst inne, wenn sie gebremst werden – sei es zum Beispiel durch einen Unfall, Krankheit, Arbeitsplatzverlust oder einen Schicksalsschlag. Bei mir war das nicht anders. Mittlerweile bin ich dankbar dafür, was mich das Leben gelehrt hat – auch wenn die Lektion sehr hart war.

**Was hat der Tod Ihrer Frau verändert?**

Ich habe damals mein Arbeitspensum reduziert, mit den Kindern viel mehr Zeit verbracht, meine Berufskarriere entschleunigt und mir über meine grundsätzlichen Werte viele Gedanken gemacht. Ich habe mir auch angewöhnt, regelmässig eine Standortbe-

**Wie kann der Mensch diesem Problem entgegen-treten?**

Schnellere Transportmittel, effizientere Kommunikationstools, unmittelbar wirksame Trainingsmethoden – die allgegenwärtige Motivation ist es, Zeit zu sparen. Doch was passiert mit der eingesparten Zeit? Wird diese für zusätzliche Aktivitäten verwendet, erhöht sich das Tempo immer mehr. Die Lösung kann nur sein, die Ereignisse je Zeiteinheit zu reduzieren. Das bringt Ruhe ins Leben, der Motor kann sich erholen und der Blick über den Tellerrand hinaus wird wieder möglich.

**In der digitalen Zeit dürfte das schwierig sein.**

Den technischen Fortschritt darf man getrost auch mal aus der Distanz betrachten. Etwas mehr Mut zur Lücke führt nicht sofort aufs Abstellgleis. Auch muss man nicht immer über alles, was in der Welt passiert, informiert sein. Ein achtsameres Auge auf die unmittelbare Umgebung hilft, immer wieder kleine Glücksmomente zu erleben. Und diese kumulieren sich im Rückblick auf den Tag zu etwas Grossem.

**Sie unterstützen darin, seine Stärken zu leben. Ist Glückseligkeit also lernbar?**

Es gibt viele Zutaten für das gute Leben. Und man kann es lernen, ja. Das ist wie beim Kochen. Grundzutaten bilden die Basis. Was dazu kommt, ist der Kreativität überlassen. Wie in der Frage schon angedeutet, ist es sehr wichtig, seine Stärken zu kennen

## 23. Wirtschaftsforum Thurgau

7. November 2019, 13.30 Uhr

Kongresszentrum Thurgauerhof Weinfelden

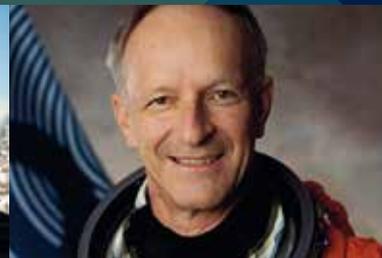
# Grenzen – ausloten, erweitern, überschreiten



Daniel Kalt



Andy Holzer



Claude Nicollier



Günter Verheugen



Maria Brühwiler



Thomas De Martin



Mona Vetsch

und diese bei der Arbeit und privat leben zu können. Damit steigen die Chancen, mehr positive Emotionen zu erleben, zeitvergessen und voll engagiert in mehr Flow-Momenten aufzugehen, Sinn zu spüren und Ziele zu erreichen. Letzteres ist sehr wichtig,

Lebenszufriedenheit ist es wichtig, die Lebensbereiche Beruf, Partner, Familie, soziales Umfeld und die Bestandteile des Ichs (Körper, Geist und Seele) in Balance zu bringen. Ein Prozess, der nie aufhört und je nach Einstellung lust- oder qualvoll ist. Sind die grossen Brocken der Lebenskunst geordnet, lässt es sich auch leichter den kleinen Glücksmomenten zuwenden. Zum Beispiel freue ich mich an täglichen Highlights wie einem guten Essen oder Gespräch mit einem lieben Menschen, spazieren zu gehen und Tiere zu beobachten, Musik zu hören oder, mit ganz tiefen Glücksgefühlen verbunden, Tiefschnee fahren.

## «Über lange Zeit empfunden wirken sich schlechte Gefühlslagen immer auf die Gesundheit aus.»

denn Menschen müssen sich als wirksam wahrnehmen, sonst trudeln sie orientierungslos durchs Leben. Möglichst viele wertschätzende soziale Kontakte gehören ebenfalls zu den Grundzutaten der Lebensküche. Zentral ist auch, dass Gedanken über die Vergangenheit nicht belastend sind und der Zukunft hoffnungsvoll entgegen geschaut wird. Dies alles kann man lernen – mit Know-how, Disziplin und einem guten Plan wird es auch gelingen.

### Wie haben Sie Ihr Glück gefunden?

Das schönste mir bekannte Zitat zu diesem Thema lautet: «Glück ist kein zu erreichender Zustand, sondern eine Art des Reisens.» Glück kann man nur temporär finden und es gilt, immer wieder schöne Momente wahrzunehmen und nach erfüllenden Tätigkeiten Ausschau zu halten. Für die langfristige

### Was treffen Sie häufiger an: glückliche oder unglückliche Menschen?

Ich habe mir angewöhnt, den unglücklichen auszuweichen. Ist das nicht möglich, dann versuche ich, sie aufzuheitern, oder lenke die Gesprächsthemen bewusst auf Dinge, die nicht so schwer wiegen – wie etwa Sport, Filme oder Hobbies des Gegenübers. Beruflich finde ich hingegen unglückliche Menschen interessant. Detektivisch rauszufinden, was der Grund dafür sein könnte, und dann unterstützen, eine Lösung zu finden, ist eine spannende und dankbare Aufgabe.

Interview: Manuela Bruhin

Bild: zVg

Anzeige

Continuum zum Thema Coaching & Konfliktlösung:

# Söhne sind klüger als ihre Väter!

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

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

 **CONTINUUM**  
Zukunft sichern.

# Eine Antwort auf den Schwarzmarkt

**Der Festival-Sommer ist schon wieder Vergangenheit. Die Ticketverkäufe liefen auch dieses Jahr heiss. Seit neun Jahren ist der Arboner Andreas Angehrn als CEO bei Ticketcorner tätig, und seither hat sich einiges getan. Die Internetkäufe haben sprunghaft zugenommen – aber die Zweitmärkte machen den Veranstaltern zu schaffen. Mit der Einführung der Plattform «fanSALE» soll dem Problem Einhalt geboten werden. Im Herbst steht nun eine weitere Neuerung an.**

**Andreas Angehrn, im nächsten Jahr können Sie auf zehn Jahre als CEO bei Ticketcorner zurückblicken. Wie hat sich Ihre Arbeit seit Beginn verändert?**

Auch in der Entertainment-Industrie sorgt die fortschreitende Digitalisierung für einen tiefgreifenden Wandel. Der Tonträgerverkauf ist in den vergangenen 15, 20 Jahren regelrecht zusammengebrochen, was dazu geführt hat, dass die Künstler ihre Einnahmen mit einer steigenden Anzahl von Live-Auftritten generieren müssen. Gleichzeitig hat sich auch das Ticketing-Geschäft komplett verändert. In der Schweiz werden bald 90 Prozent aller Tickets übers Internet verkauft. Bei meinem Eintritt bei Ticketcorner waren es noch knapp 50 Prozent. Ticketcorner hat in dieser

**«Ticketcorner nimmt pro Jahr über 130'000 Kundenanliegen per E-Mail entgegen und versucht, jedem Kunden individuell weiterzuhelfen.»**

Zeit eine Vielzahl von neuen Plattformen entwickelt und viele neue Mitarbeiter mit Spezialistenwissen in den Bereichen Technologie, Online-Vermarktung und Datenmanagement eingestellt. Gleich geblieben ist der spannende und ausgezeichnete Kontakt zu den Schweizer Veranstaltern. Sie sind unsere wichtigsten Partner.

**Ihre Branche befindet sich in einem Wandel. Viele Veranstalter und Konsumenten fühlen sich von Zweitmärkten über den Tisch gezogen. Bisher hat sich Ticketcorner in Sachen Weiterverkauf zurückgehalten. Weshalb?**

Wir haben lange zugewartet, bevor wir in der Schweiz unsere Zweitmarktplattform fanSALE lanciert haben. Grund dafür war, dass wir diesen Markt nicht noch mehr befeuern wollten. Mittlerweile haben jedoch einige Anbieter den Bogen überspannt und mit unfairen sowie unlauteren Methoden sowohl Veranstalter als auch Ticketkäufer geschädigt.

**«fanSALE» ist die Antwort auf den boomenden Zweitmarkt?**

Ja. Mit fanSALE.ch bieten wir eine faire Alternative, mit garantierter Echtheit und ausschliesslich zum ursprünglichen Ticketpreis. Über fanSALE können bei Ticketcorner gekaufte Tickets zum Wiederverkauf angeboten werden, wenn der Erstkäufer die Show nicht selbst besuchen kann. Über den Ticketcorner-Kunden-Account kann er seine Tickets zum Wiederverkauf freischalten und erhält, bei erfolgreichem Weiterverkauf, das Geld auf sein Konto überwiesen. Die Tickets werden durch Ticketcorner auf Echtheit geprüft und per E-Mail an den neuen Käufer versandt. Das alte Ticket wird durch Ticketcorner dabei storniert. Wir sind positiv überrascht, wie viele Benutzer ihre Tickets schon über fanSALE verkaufen und kaufen.

**Die Plattform ist nicht gewinnorientiert und die Tickets können nur zum ursprünglichen Preis angeboten werden. Könnte sich das bald ändern?**

Wir planen an dieser Strategie vorläufig keine Änderung. Wir möchten keinen Zweitmarkthandel der Tickets ankurbeln, sondern denjenigen eine Lösung anbieten, die selber die Show nicht besuchen können. Dabei erhalten andere wiederum die Chance, auch später noch die besten Plätze oder Tickets für bereits ausverkaufte Kategorien zu erstehen.

**Wären personalisierte Tickets keine Lösung gegen betrügerische Absichten?**

Wir haben – in Absprache und auf Wunsch mit den Konzertveranstaltern – personalisierte Tickets mehrfach eingesetzt, zum Beispiel bei Ed Sheeran im Letzigrund und bei Rammstein im Berner Stade de Suisse. Diese Massnahme hat den Zweitmarkt in diesen Fällen tatsächlich fast zum Erliegen gebracht. Allerdings ist der Aufwand für Besucher, Veranstalter und auch uns als Ticketingpartner enorm. Ein flächendeckender Einsatz für alle Events ist deshalb momentan nicht angedacht.



*Ticketcorner-CEO Andreas Angehrn:  
«Den Bogen überspannt.»*

ab, welches Leistungspaket sie für den Vertrieb ihrer Tickets benötigen. Dabei geht es nicht einfach um einen Online-Shop, sondern um eine ganze Servicekette mit zuverlässigen und leistungsfähigen Software-Lösungen, einem breiten Vermarktungsspektrum, eine aktive Begleitung während der gesamten Customer Journey, CRM-Lösungen und Analysetools, die Integration wichtiger Vertriebspartner oder auch einem leistungsfähigen Consumer Service Center. Nur als Beispiel: Ticketcorner nimmt pro Jahr über 130'000 Kundenanliegen per E-Mail entgegen und versucht, jedem Kunden individuell weiterzuhelfen.

**Im Herbst 2019 steht mit Ticketcorner Sport eine weitere wichtige Neuerung bevor.**

Die Bedürfnisse im Schweizer Sportmarkt haben sich ebenfalls verändert: Die Clubs bauen ihre digitalen Kenntnisse weiter aus und verlangen nach Tools, um Vermarktung und Kundenansprache selbstständig gestalten zu können. Dies unter Berücksichtigung der individuellen Bedürfnisse der Matchbesucher und der neuen Datenschutzbestimmungen. Ticketcorner.Sport ist eine modulare 360 Grad Lösung, welche den Sportvereinen diese Möglichkeiten umfassend anbietet und alle Services wie die Saisonkartenverwaltung, Merchandising, CRM, Datenanalyse sowie die einfache Anbindung von Drittsystemen ermöglicht.

**Bleiben wir bei der Zukunft. Wie bereitet sich Ticketcorner auf weitere Veränderungen des Markts vor?**

Durch die Digitalisierung und – damit einhergehend – die Veränderung von gesellschaftlichen Verhaltensmustern werden stetig neue Ansprüche entstehen. Dank der Beteiligung von CTS Eventim sind wir bei Ticketcorner darauf bestens vorbereitet: Eventim ist das führende Live-Entertainment-Unternehmen in Europa, in 21 Ländern präsent und entwickelt mit hochspezialisierten Fachkräften am Puls der Zeit.

**Was denken Sie: Ist in dieser Angelegenheit die Spitze erreicht?**

Ich hoffe es! In vielen europäischen Ländern, aber auch auf EU-Ebene werden Gesetzesentwürfe ent-

wickelt, welche den Zweitmarkt und die unlauteren Methoden einschränken oder gar verbieten. Es wäre wünschenswert, wenn auch die schweizerische Gesetzgebung gegen den gewerbsmässigen Handel mit Eventtickets aktiv wird.

**Es gibt inzwischen viele neue Lösungen für Ticketing-Abwicklungen, die sich in der Umsetzung günstiger gestalten als Ticketcorner. Dennoch wird der grösste Teil von Veranstaltern über Sie gebucht. Weshalb?**

Die Veranstalter gehen mit der Durchführung von Live-Events grosse Risiken ein und wägen sehr genau

**«In der Schweiz werden bald 90 Prozent aller Tickets über das Internet verkauft.»**

Interview: Manuela Bruhin

Bild: zVg

# Wirtschaftsfreundlichkeit, Mobilität und Digitalisierung

**Der neue Direktor der Industrie- und Handelskammer Thurgau seit dem 1. Juli heisst Jérôme Müggler. Müggler (\*1980) war in den vergangenen sieben Jahren in verschiedenen Funktionen beim Beratungsunternehmen KPMG in Zürich tätig – zuletzt als Senior Manager und COO eines grossen Teams. Davor betreute er Kundenprojekte in einer Thurgauer Kommunikationsagentur. Mit dem LEADER spricht er über Pflasterlipolitik, überbordende Regulierungen und Ostschweizer Schulterschlüsse.**

**Jérôme Müggler, Christian Neuweiler, Präsident der IHK Thurgau, begründete Ihre Wahl zum neuen Direktor mit Kenntnissen des Kantons, mit Ihrer Vernetzung und mit dem Wissen um aktuelle Themen wie der Digitalisierung. Wie gut kennen Sie den Kanton Thurgau?**

Nun, ich bin in Frauenfeld aufgewachsen, habe dort die Kantonsschule besucht und während mehrerer Jahre im Thurgau gearbeitet. Obwohl ich heute nicht mehr im Kanton wohne, bin ich ein Heimweh-Thurgauer, der sich für die regionalen gesellschaftlichen

**«So lange sich jemand an die Regeln unserer Gesellschaft hält und seinen Beitrag leistet, soll er tun und lassen können, was er möchte.»**

und politischen Themen interessiert. Und manchmal hilft einem die Aussenperspektive Dinge zu erkennen, die man mittendrin nicht gesehen hat. Daher würde ich sagen: sehr gut.

**Und wie gut vernetzt sind Sie hier?**

Gut – und mein Netzwerk wächst täglich. Ich habe seit meinem Start im Juni wohl mehr neue Personen kennengelernt, als in den letzten zwölf Monaten zusammen. In der Politik kenne ich Vertreter aller Couleur. Es gibt mittlerweile einige Personen, welche ich aus meiner Jugendzeit kenne, die kürzlich in spannende Funktionen bei Unternehmen, in Gemeindeexekutiven oder bei der Verwaltung gekommen sind. Und schliesslich ist der Thurgau bekannt für kurze Wege, wenn man mit jemandem sprechen möchte.

**Sie waren die letzten sieben Jahre für KPMG in Zürich tätig. Hier hatten Sie es wohl vor allem mit KMU zu tun – oder hatten Sie auch schon Kontakte zu Wirtschaftsverbänden?**

Ja, ich hatte bereits bei KPMG Kontakt mit verschie-

denen Wirtschaftsverbänden – mit der Zuger Wirtschaftskammer, der Zürcher Handelskammer sowie mit dem Handels- und Industrieverein Bern. Ich war in verschiedene Projekte involviert, die KPMG zusammen mit diesen Verbänden bearbeitet hatte.

**Als IHK-Direktor sitzen Sie an der Schaltstelle von Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Ihr wirtschaftlicher Background ist bekannt; wo positionieren Sie sich und Ihre Arbeit politisch?**

Ich würde mich als liberal und fortschrittlich bezeichnen. Das heisst, dass ich ein Verfechter der individuellen Freiheit bin, für eine freie Marktwirtschaft eintrete und eine gesunde Skepsis gegenüber aufgeblasenen staatlichen Strukturen habe. Fortschrittlich bedeutet für mich, dass wir uns neuen Gegebenheiten anpassen können, innovativ sind und die Zukunft als Chance sehen. Dazu gehört, dass die Schweiz sich nicht isoliert, sondern international stark vernetzt ist und den Mut hat, sich für die Wirtschaft wichtigen Institutionen wie dem EWR anzuschliessen.

**Und gesellschaftlich?**

Auch liberal: So lange sich jemand an die Regeln unserer Gesellschaft hält und seinen Beitrag leistet, soll er tun und lassen können, was er möchte. Wir sollten anderen weniger vorschreiben, wie sie ihr Leben gestalten, sowie für mehr Chancengleichheit und weniger Verbote eintreten. Ferner wünschte ich mir mehr Mut zu grossen Würfeln. Die AHV oder unser Gesundheitswesen lassen sich nicht mit verbreiteten Pflasterli- und Interessenpolitik wieder auf Kurs bringen. Hier braucht es neue, der Zeit angepasste Konzepte.

**Ihr Vorgänger Peter Maag war 15 Jahre im Amt. Wo sehen Sie sich in 15 Jahren?**

Wenn man meinen Werdegang betrachtet, sieht man, dass dieser nicht geradlinig ist, aber einen roten Faden hat. Mich hat immer die Neugier ange-



*IHK-TG-Direktor Jérôme Müggler:  
«Mehr Mut zu grossen  
Würfen.»*

trieben und wo eine Tür aufgegangen ist, habe ich oft einen neuen Raum betreten. Nun möchte ich mit dem IHK-Team einige Jahre Gas geben und eine relevante Stimme für die Thurgauer Wirtschaft sein. Was danach kommt, wird sich aus meinen Tätigkeiten und Kontakten ergeben – irgendwo wird wieder eine Türe aufgehen, und dann schaue ich dort rein.

**Peter Maag hat vor allem gegen Bürokratie und Regulierung gekämpft und dafür, dass die Stärken des Thurgaus auch im Rest der Schweiz wahrgenommen werden. Wo sehen Sie die Schwerpunkte Ihrer künftigen Arbeit?**

Hemmnisse, welche die unternehmerische Freiheit einschränken oder administrativ erschweren, gilt es

## «Mein St.Galler Pendant Markus Bänziger und ich ziehen zusammen mit den beiden Präsidenten am gleichen Strick.»

weiterhin zu bekämpfen. Ich werde mich ergänzend mit Themen wie Digitalisierung, Fachkräftemangel oder der Förderung einer wirtschaftsfreundlichen Haltung in der Bevölkerung auseinandersetzen.

**Sie als Wahl-Zürcher darf man so etwas fragen: Denkt «Downtown Switzerland» eigentlich immer noch, die Schweiz höre hinter Winterthur auf?**

Nein, das würde ich so nicht sagen. Es gibt viele Ostschweizer, die entweder nach Zürich pendeln oder dort wohnen. Man hört auf Zürichs Strassen und in den Unternehmen oft die Thurgauer, St.Galler oder Appenzeller Dialekte. Zudem sind beispielsweise die Open Airs Frauenfeld und St.Gallen, der Bodensee, die OLMA, das Appenzellerland mit dem Säntis oder die HSG durchaus auch in Zürich bekannt.

**Und wie reagieren Sie darauf?**

Es braucht wenig, um zu erklären, was in der Ostschweiz alles geboten wird. Wenn man bekannte Marken wie Stadler, Bernina, ifolor, Ittinger Klosterbräu oder Bischofszell anspricht, dann wird schnell klar, dass Tradition und Innovation bei uns Hand in Hand gehen. Und über die hohe Lebensqualität, das Dreiländereck oder das angenehme Wesen der Ostschweizer hat man dann noch gar nicht gesprochen.

**Im letzten LEADER sprachen sich die beiden IHK-Präsidenten Christian Neuweiler (Thurgau) und Roland Ledergerber (St.Gallen-Appenzell) für eine verstärkte Zusammenarbeit der IHK über die Kantonsgrenzen hinaus aus. Wie sehen Sie das?**

Mein St.Galler Pendant Markus Bänziger und ich ziehen zusammen mit den beiden Präsidenten am gleichen Strick. Es ist wichtig, dass die Ostschweiz vermehrt mit einer Stimme auftritt – sei dies bei wirtschaftspolitischen, verkehrstechnischen oder anderen Themen. Die erwähnte Wahrnehmung unserer

Region kann mit vielen Beispielen ergänzt werden. Wir brauchen uns nicht zu verstecken. Hier können wir mit dem Schulterchluss der beiden IHK einen Beitrag leisten.

**Und wie wollen Sie das praktisch anstellen?**

Sowohl die beiden Präsidenten wie auch die Direktoren pflegen einen regelmässigen Austausch, bei dem wir uns abstimmen und gemeinsame Projekte bearbeiten. Dann haben wir neben kleineren Veranstaltungen mit den beiden grossen EcoOst-Anlässen ein etabliertes Format, das von beiden IHK getragen wird. Die EcoOst Arena, die am 28.08. in Romanshorn stattfindet, hat die Mobilität in der Ostschweiz zum Thema. Das ist ein Beispiel, bei dem wir gemeinsam eine Position zugunsten der Region vertreten.

**Als IHK-Direktor müssen Sie einen direkten Draht zu den Thurgauer Unternehmen haben. Wie schaffen Sie möglichst schnell eine möglichst intensive Zusammenarbeit mit den hiesigen KMU?**

Als IHK-Direktor ist man oft an Anlässen unterwegs, und da trifft man unweigerlich Unternehmer. Wenn man dann als kommunikative Person – und als das sehe ich mich – die Leute auf ihre Themen und Herausforderungen anspricht, hat man rasch einen guten Draht gefunden.

**Werfen wir einen Blick in die nahe Zukunft: Was steht da auf Ihrer Agenda, und welche Schwerpunkte ihrer Arbeit werden am meisten Schlagzeilen machen?**

Das Thema Mobilität und Verkehr in der Ostschweiz wird Programm sein. Die digitale Befähigung der Thurgauer Wirtschaft und des Kantons im Allgemeinen wird weit oben auf der Agenda sein. Hier sind wir mit der IHK in der Frühphase eines Projekts, das sich «Digital Campus» nennt. Dieser soll die Wettbewerbsfähigkeit des Thurgaus als Wirtschaftsstandort stärken und dafür sorgen, dass Innovation auch innerhalb der Kantonsgrenzen passiert. Und nächstes Jahr feiert die IHK ihr 150-jähriges Bestehen, womit verschiedene Aktionen verknüpft sind. So haben wir gemeinsam mit der Pädagogischen Hochschule die Entwicklung einer Projektwoche unterstützt, während der Primarschüler mit naturwissenschaftlichen bzw. technischen Themen in Berührung kommen.

**Zum Schluss: Sie wohnen mit Ihrer Familie im Kanton Zürich. Bleiben Sie dort oder zieht es Sie nun zurück in den Thurgau?**

Ich gehöre zu raren Spezies der Exil-Thurgauer, die aus dem Raum Zürich ins Thurtal pendelt. Als Direktor der IHK setze ich darauf, dass wir den Wirtschaftsraum Ostschweiz zwischen Bodensee und Säntis so attraktiv machen können, dass weitere Personen meinem Beispiel folgen werden.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Thomas Hary

# NTB Buchs – Forschung und Hochschullehre unter einem Dach

Hier ist «Best Practice» mehr als nur ein Schlagwort: Die Dozenten und Dozentinnen der NTB vermitteln den Studierenden und den erfahrenen Berufstätigen laufend neue und zeitgemässe Synthesen des Wissens und der Technik.



*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 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 NTB kann durch die interdisziplinäre Kooperation ihrer sieben Institute unterschiedliche Systeme zu

innovativen technischen Produkten und Prozessen vernetzen.

### Praxisorientierte Ausbildung auf Bachelor- und Masterstufe

Das praxisorientierte Umfeld bildet seit bald 50 Jahren eine optimale Basis für die Ausbildung von Ingenieuren und Ingenieurinnen. Das Studium 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. Es 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. 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 die öffentliche und fachliche Diskussion. Die NTB baut ihr Weiterbildungsangebot mit der neuen Systemtechnik-Akademie entsprechend aus. In der Akademie erhalten die Teilnehmer Wissen in Form von kompakten Wissenspaketen (sog. «Nuggets»). 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.

[www.ntb.ch/akademie](http://www.ntb.ch/akademie)

# Vom Armental zum High-Precision-Valley

**Das Alpenrheintal gehört zu den exportorientiertesten Regionen Europas. Dieses sogenannte «Precision Valley» hat sich zu einem der innovativsten High-Tech-Standorte entwickelt – und dennoch hat es in breiten Kreisen das Image einer eher unbekannteren und wenig attraktiven Transitregion.**

Das Alpenrheintal war und ist eine Grenzregion mit all ihren Vor- und Nachteilen. Einst ein von regelmässigen Überschwemmungen gezeichnetes Armental, hat es erst nach der Einführung der Eisenbahn und der Rheinregulierung einen wirtschaftlichen Aufschwung erlebt. Dies ist einer guten Mischung von einheimischen und «importierten» Unternehmerpersönlichkeiten zu verdanken – wie zum Beispiel Heinrich Wild, der 1921 von Jena her kam. Diese Gründer wiederum konnten auf Mitarbeiter zählen mit der richtigen «DNA». Der Rheintaler ist charakterisiert durch Präzision, Zuverlässigkeit und internationale Orientierung.

## Gemäss einer Erhebung der EU zählt die Region zu den wettbewerbsfähigsten in ganz Europa.

### Abkehr von der Textilindustrie

Lange blieb die Textilindustrie die beschäftigungsstärkste Branche im Alpenrheintal. Die Industrielandschaft veränderte sich nur langsam, und 1950 waren WILD und Viscose mit je rund 1000 Beschäftigten die beiden grössten Arbeitgeber des St.Galler Rheintals. Aus heutiger Sicht mag es merkwürdig erscheinen, aber im Jahre 1952 setzte sich diese Vereinigung auch aktiv für das Thema «Schiffbarmachung des Rheins von Basel bis Rheineck» ein. Damals gab es konkrete Pläne für eine Umschiffung des Rheinfalls mittels Hebewerk und Schiffstunnel.

Eine bessere Verkehrserschliessung war immer und ist auch heute noch ein immer wiederkehrendes Thema des heutigen «Arbeitgeberverband Rheintal agv», eine Vereinigung von mehr als 500 Firmen in der hoch-industrialisierten Region zwischen Rüthi und Thal.

### Fachkräfte braucht die Region

Im Februar 1946 kommt mit Dr. Ludwig Bertele der wohl bedeutendste Optik-Konstrukteur seiner Zeit – der Spezialist für die Berechnungen von Fotoobjektiven der Firma Zeiss-Ikon in Dresden – zu WILD nach

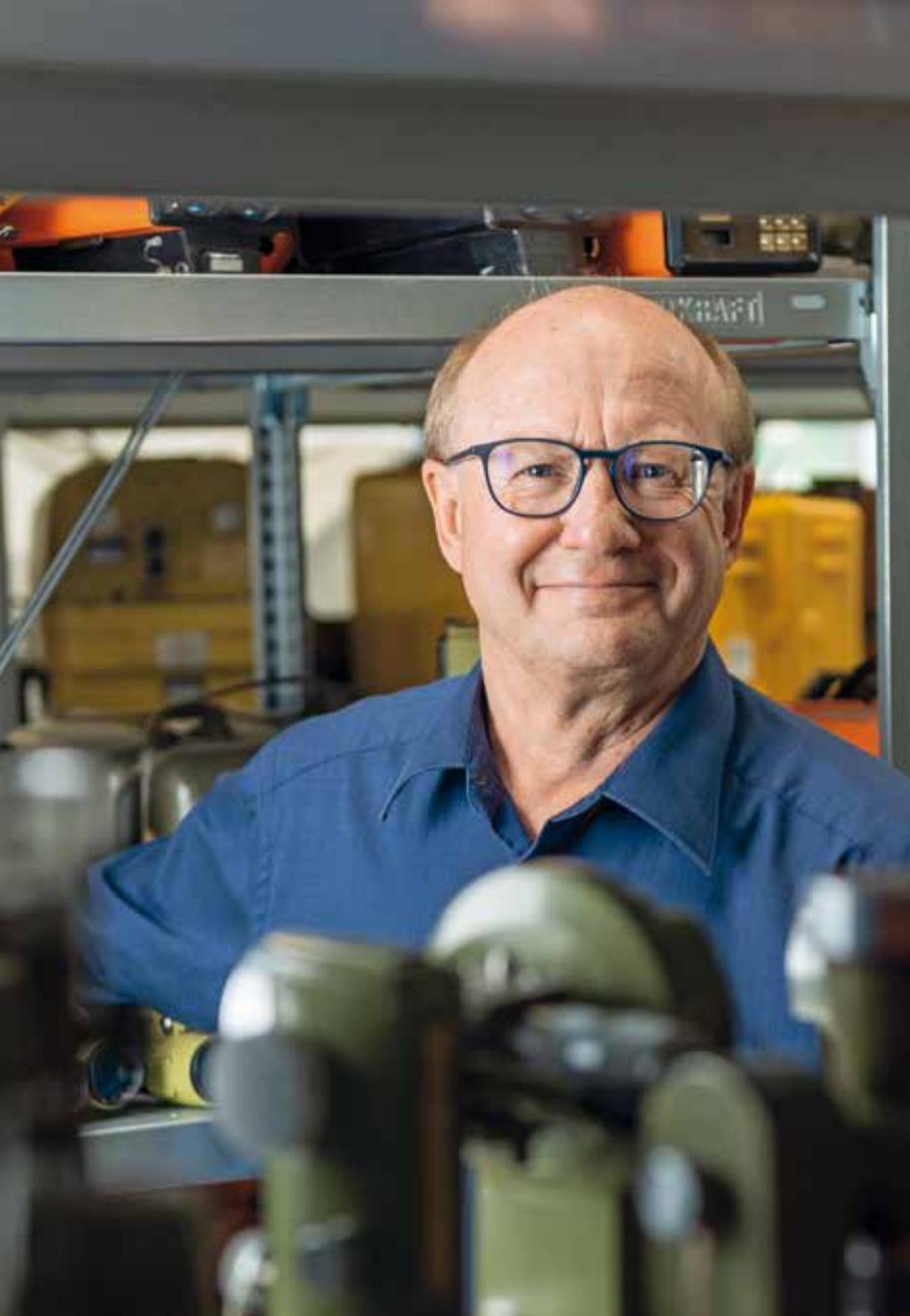
Heerbrugg. Dieses Ereignis hat durchaus auch symbolischen Charakter, denn im Rheintal entwickelt sich eine Industrieregion, die immer mehr hochspezialisierte und gut ausgebildete Fachkräfte braucht. Einige visionäre Exponenten aus Wirtschaft und Politik des Rheintals entwickelten in den 60er-Jahren die Idee, in Buchs SG ein Technikum für die Ausbildung von Ingenieuren zu schaffen. 1970 wurde der Studienbetrieb am Neu-Technikum Buchs (NTB) aufgenommen. Schnell wurde die NTB in der Ostschweiz und im benachbarten Ausland zur wichtigsten Bildungs- und Forschungsstätte für Ingenieure. Was vor 45 Jahren Auslöser für die Gründung der NTB war, ist bis heute Treiber der Interstaatlichen Hochschule für Technik NTB – wie die Schule seit 2000 heisst – geblieben: Das existenzielle Interesse der lokalen Industrie an gut ausgebildeten Ingenieuren zu befriedigen.

1975 schliesslich nahm die Kantonsschule Heerbrugg ihren Betrieb auf. Zuvor war eine intensive Diskussion über den Standort im Rheintal erfolgt. Nicht zuletzt der wirtschaftliche Schwerpunkt im Unterrheintal gab schliesslich den entscheidenden Impuls für Heerbrugg: «Der richtige Standort der Schule muss vorerst unabhängig von angebotenen Bauplätzen gewählt werden. Ausschlaggebend dürfen auch nicht lokale Wünsche sein. Massgebend muss sein, mit welchem Standort heute und in Zukunft die grösstmögliche Zahl begabter Schüler erfasst werden kann. Dieser schulische und soziale Gesichtspunkt ist daher bei der Standortwahl entscheidend...», sagte 1968 der Regierungsrat von St.Gallen dazu.

Als abschliessender Farbtupfer der Bildungslandschaft im Rheintal sei hier die ISR – Internationale Schule Rheintal in Buchs zu nennen. Sie eröffnete im August 2002 und bietet speziell ein Angebot für die Kinder ausländischer Mitarbeiter unserer exportorientierten Unternehmen.

### Der High-Tech-Exportriese

Im Rheintal ist über die Grenzen hinweg ein High-tech-Cluster entstanden. Gemäss einer Erhebung der



*Prof. Dr. Eugen Voit von Leica Geosystems AG ist Präsident von RhySearch, dem Forschungs- und Innovationszentrum Rheintal.*

EU zählt die Region zu den wettbewerbsfähigsten in ganz Europa. Damit dieser Trend nicht abbricht, haben alle drei Länder kräftig in die Bildung investiert und anwendungsorientierte Hochschulen gegründet oder aufgewertet. Neben der erwähnten NTB entwickelt sich die Fachhochschule Vorarlberg in Dornbirn in den Bereichen Wirtschaft, Technik, Gestaltung und Soziales mit rund 1200 Studierenden in Bachelor- und Masterstudiengängen. Schliesslich ist auch die aus der Fachhochschule Liechtenstein entstandene Universität zu nennen, die die Region mit Abgänger in Gebieten von Architektur, über Betriebs- und Wirtschaftslehre bis hin zu «Banking and Financial Management» versorgt.

2013 wurde von den Trägern Fürstentum Liechtenstein und Kanton St.Gallen das RhySearch, das Forschungs- und Innovationszentrum Rheintal in Buchs, gegründet. RhySearch soll Unternehmen im Alpenrheintal mit Forschungsinstitutionen in der Schweiz und in Liechtenstein vernetzen. Insbesondere KMU soll der Zugang zu Forschungsinstitutionen erleichtert werden, da oftmals auch in

diesen Belangen das Rheintal etwas «weit weg vom Schuss» ist.

Einige weltbekannte Unternehmen sind im Alpenrheintal beheimatet wie Hilti, Leica Geosystems, Liebherr, Doppelmayr aber auch viele sogenannte «Hidden Champions», die in einer High-Tech-Nische Weltmarktführer sind. Wer weiss etwa, dass Miniaturschrauben von SFS Heerbrugg in jedem iPhone verschraubt sind, dass VAT in Haag Weltmarktführer in Vakuumventilen für die Halbleiterindustrie ist, dass in vielen IKEA-Möbeln Beschläge von Blum in Höchst montiert werden oder dass die Firma ALPLA – vormals «Alpenplastik Lehner Alwin OHG» – in Hard im Bereich der Kunststoffverpackung als internationaler Technologieführer gilt? Und schliesslich, quasi als «Trivia» oder «Schmankerl»: Das gesamte Red Bull für den amerikanischen Markt wird in Widnau bei der Firma RAUCH Trading AG produziert und abgefüllt – «veredelt» mit Widnauer Grundwasser. Mittlerweile sind das geschätzte 3,5 Milliarden Dosen pro Jahr.

Seit 2015 werden die Aluminiumdosen direkt daneben von der Firma Rexam PLC in einem neu gebauten Werk produziert. Werden das St.Galler Rheintal, Liechtenstein und Vorarlberg sowie die Regionen Sarganserland-Werdenberg und Rorschach zusammengezählt, so werden jährlich aus dem Alpenrheintal Güter im Wert von gegen 20 Milliarden Franken ins Ausland exportiert. Das ist fast so viel, wie der Kanton Zürich jährlich an Ausfuhren tätigt.

### **Präzision im Kleinen und Grossen**

Präzision ist aber nicht nur im Kleinen gefragt. Im Alpenrheintal finden sich auch ein paar Unternehmen, die ganz Grosses erzeugen. So betreibt der Liebherr Konzern in Nenzing ein Werk für die Herstellung von Baumaschinen und maritime Krane. Wer würde auf der Fahrt auf der Walgauautobahn Richtung Arlberg auf der rechten Seite plötzlich eine Herde hochgewachsener Hafenkranen erwarten. Zu den «Grossen» gehören aber auch die Firma Doppelmayr in Wolfurt, Weltmarktführer im Bereich Seilbahnen, oder die Firma Künz GmbH, eine Marktführerin in Containerkrananlagen. Schliesslich sei aber auch die Schweizer Firma Menzi Muck AG in Kriessern mit ihren hochgebirgstauglichen Baggern zu nennen.

Die Industrie im Alpenrheintal erhielt immer wieder innovative «Befruchtungen» von aussen. Karl Völker, Heinrich Wild, Josef Jansen und Hans

# HEULE

## PRECISION TOOLS

Präzisionswerkzeuge aus dem Rheintal.

[www.heule.com](http://www.heule.com)

**crisuzzi**

planen,  
vermitteln,  
bewirtschaften.

MIT UNSERER EINZIGARTIGEN  
ERFAHRUNG SEIT 1955.  
**DAS SIND WIR.**

Generalunternehmung AG  
gu@crisuzzi.ch  
T +41 71 727 89 79

Architektur AG  
arch@crisuzzi.ch  
T +41 71 727 89 89

Immobilien-Treuhand AG  
immo@crisuzzi.ch  
T +41 71 727 06 20

Bahnhofstrasse 3  
Geschäftshaus City  
CH-9443 Widnau  
[www.crisuzzi.ch](http://www.crisuzzi.ch)

**GEFÄLLT IHNEN DIESES MAGAZIN?  
- DANN SPRECHEN SIE MIT UNS.**



Wir realisieren auch Ihr Kunden-, Gäste- oder Imagemagazin. Auf Wunsch auch komplette Finanzierung über Anzeigen möglich.

metro  
comm

**MetroComm AG**  
Bahnhofstrasse 8  
CH-9001 St.Gallen  
Tel. +41 71 272 80 50  
[info@metrocomm.ch](mailto:info@metrocomm.ch)  
[www.metrocomm.ch](http://www.metrocomm.ch)

Liebherr sind Beispiele dafür. Andererseits gab es immer auch genügend Initiativen und unternehmerischen «Eigenwuchs» wie Jacob Schmidheiny, Hans

## Einige weltbekannte Unternehmen sind im Alpenrheintal beheimatet wie Hilti, SFS oder Leica Geosystems, aber auch viele «Hidden Champions», die in einer Nische Weltmarktführer sind.

Huber (SFS), Julius Blum, Martin und Eugen Hilti. Das Alpenrheintal ist eine Grenzregion mit allen Vor- und Nachteilen. Es ist eine ihrer grossen Herausforderungen, die Zukunft so erfolgreich zu gestalten wie die Vergangenheit.

«Wir haben eine Vision. Wir müssen – um langfristig in Europa bestehen zu können – über den Rhein zusammenwachsen. Jeder für sich ist zu klein. Europa misst ihre Räume mit einer halben bis zu einer ganzen Million Einwohner», sagte 2007 der damalige AGV-Präsident Andreas Frank bezüglich grenzüberschreitender Zusammenarbeit. Dieses Thema ist nach wie vor hochaktuell. In gewissen Bereichen funktioniert diese Zusammenarbeit über den Rhein völlig grenzenlos und in anderen ist der Rhein eine



unendlich tiefe Grenze. In optischen Grössen könnte man den Rhein also von «verlustfrei vergütet» (vollständig durchlässig) bis hin zu «100% verspiegelt» bezeichnen. Das Alpenrheintal als Zentrum Europas, «auf halbem Weg» zwischen den Metropolen Mailand, München, Stuttgart, Wien und Zürich mit hoher Lebensqualität und attraktivsten Arbeits- und Ausbildungsangeboten – das (ist) wär doch was?

Text: Eugen Voit, geomatik.ch

Bild: Thomas Hary

Anzeige



## Fährt mit Strom. Bleibt ein Mercedes. Der neue EQC.

Entdecken Sie bei uns den Mercedes unter den Elektrischen. Vereinbaren Sie jetzt einen Termin für eine Probefahrt und gehören Sie zu den Ersten, die den neuen EQC fahren.



9435 Heerbrugg, Tel. 071 727 79 79, [www.mercedes-benz-heerbrugg.ch](http://www.mercedes-benz-heerbrugg.ch)

EQC, 408 PS (300 kW), 21,4 kWh/100 km (Benzinäquivalent: 2,4 l/100 km), 0 g CO<sub>2</sub>/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 137 g CO<sub>2</sub>/km), CO<sub>2</sub>-Emissionen aus Treibstoff- und/oder Strombereitstellung: 30 g/km, Energieeffizienz-Kategorie: A

# Das Rheintal virtuell und real kennenlernen



## Der Exportchampion

Das St.Galler Rheintal ist die bedeutendste Exportregion des Kantons St.Gallen. Von den 10,5 Milliarden Franken Exportvolumen des Kantons St.Gallen steuert das Rheintal mit über vier Milliarden fast die Hälfte bei. Das Vorarlberger Rheintal bis in den Walgau weist mit 25'200 Euro pro Kopf gar den höchsten Exportwert Österreichs vor. Rund 60% der Vorarlberger Waren und Dienstleistungen werden ins Ausland verkauft, damit ist Vorarlberg bundesweiter Exportchampion. Die Exportquote Gesamtösterreichs liegt im Vergleich dazu bei 42%. Noch höher liegt der Exportanteil des St.Galler Rheintals: Über 90 Prozent aller im St.Galler Rheintal hergestellten Güter finden den Weg ins Ausland. Auf jede Rheintaler Vollzeitstelle kommt ein Exportvolumen von über 132'000 Franken. Der Schweizer Durchschnitt liegt hier bei rund 40'000 Franken.

## Arbeiten, Leben und Entdecken

Das Rheintal bietet alles, was man für ein gutes Leben braucht. Damit dies auch von ausserhalb wahrgenommen wird, gibt es Fakten, Daten und Infos auf [Rheintal.com](http://Rheintal.com). Neben den Bereichen «Arbeit», «Leben» und «Entdecken» gibt es Kategorien zu Gemeinden, Jobs, Kultur und Partnern. [Rheintal.com](http://Rheintal.com) ist auf diversen Kanälen verknüpft und präsent: Facebook: [Rheintal.com](https://www.facebook.com/Rheintal.com), Twitter: [Rheintal\\_com](https://twitter.com/Rheintal_com), Instagramm: [Rheintal\\_com](https://www.instagram.com/Rheintal_com), Youtube: [Rheintal.com](https://www.youtube.com/Rheintal.com), Flickr: [Rheintal.com](https://www.flickr.com/Rheintal.com)

## «Freie Republik Rheintal»

Westlich des Rheins reihen sich 25 Gemeinden des St.Galler Rheintals auf, vom Bodensee im Norden bis zum Heidiland an der südlichen Kantonsgrenze zu Graubünden. Als einzige Gemeinde liegt Diepoldsau auf der «falschen», auf der östlichen Seite des Flusses, eine Folge der Rheinkorrektur von 1923 – auf jener Seite also, auf der sich das österreichische Bundesland Vorarlberg und das Fürstentum Liechtenstein befinden. Mit Vorarlberg und Liechtenstein bildet der Kanton St.Gallen im Rheintal einen gemeinsamen Lebens- und Wirtschaftsraum, der geprägt ist von Offenheit über die Landesgrenzen hinweg: Man profitiert gegenseitig voneinander. Kein Wunder, hat der Rheintaler Unternehmertreff neulich gar die «Freie Republik Rheintal» ausgerufen. Die Initiative soll die Zusammenarbeit über die Landesgrenzen hinaus fördern. Ziel ist es, dass eine Metropolitanregion St.Gallen-Bodensee-Vorarlberg gegründet wird. Diese soll auch das Fürstentum Liechtenstein umfassen.

440'000 Einwohner leben im Rheintal: 265'000 in Vorarlberg, 38'000 in Liechtenstein, 137'000 auf sankt-gallischer Seite. 30'000 Arbeitnehmer pendeln in diesem Grossraum täglich über die Grenze, vor allem nach Liechtenstein und in die Schweiz. Das St.Galler Rheintal mit seiner breitgefächerten Industrie ist die zweitstärkste Exportregion der Schweiz – «geschlagen» nur von beiden Basel.





### Das Wifo

Im Januar 2020 wird Sonja Hasler (SRF) ihre Interview- und Moderationskünste an zwei der bedeutendsten Unternehmensführer der Schweiz, Severin Schwan von der Roche AG und Jan Jenisch von LafargeHolcim, sowie an Aussenminister Ignazio Cassis und der Wiener Erfolgsautorin Isolde Charim beweisen können. Das 26. Rheintaler Wirtschaftsforum Wifo findet am 17. Januar statt. [www.wifo.ch](http://www.wifo.ch)

### Die Rhema

2020 wartet die Rheintal Messe und Event AG mit einer Neuerung auf. Neu wird die Rhema vom 24. April bis am 26. April und vom 30. April bis am 2. Mai stattfinden. Ziel ist es mit dem Konzept 3-3-3 (3 Tage Messe, 3 Tage geschlossen, 3 Tage Messe) den Aussteller- und Besucherbedürfnissen noch besser gerecht zu werden. Verwaltungsratspräsident Thomas Ammann: «Die Aussteller erhalten einen zusätzlichen, besucherstarken Tag. Weniger gut frequentierte Zeiten wie der Mittwoch und der Samstagvormittag entfallen.» [www.rhema.ch](http://www.rhema.ch)



Anzeige



Der neue eVito. Alles, was Sie von Mercedes-Benz erwarten – jetzt elektrisch.

Switch on your business. Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrem Mercedes-Benz Partner oder unter [www.mercedes-benz.ch/e-vito](http://www.mercedes-benz.ch/e-vito)

Jetzt Probe fahren

Mercedes-Benz  
Vans. Born to run.



Auerstrasse 34, 9435 Heerbrugg, Telefon +41 71 727 79 79, [www.mercedes-benz-heerbrugg.ch](http://www.mercedes-benz-heerbrugg.ch)

# PARCON und HR 4.0

Wir befinden uns mitten in der 4. Industriellen Revolution. Wenn es um die Theorien und Erkenntnisse greifbarer Weiterentwicklungen geht, eventuell sogar am Ende. In dieser Phase wird der Fokus auf die zunehmende Digitalisierung früherer analoger Techniken und die Integration von cyber-physischen Systemen gesetzt. Längst produzieren viele Firmen nicht mehr auf Lager. Just-in-Time Strategien sind Dank der stetigen Weiterentwicklung der IT längst umgesetzt. Den Bedürfnissen des Marktes nach immer kürzeren Entwicklungszyklen gilt es Rechnung zu tragen und eine immer grösser werdende Bandbreite an Modellen und Produktausführungen rechtzeitig bereitzustellen.



## HR vor enormen Herausforderungen

Wir sehen, dass die Digitalisierung die nächste Stufe einläutet - die virtuelle Welt der 4. Industriellen Revolution eröffnet ein ungeahntes Potenzial. Das Internet der Dinge (IoT) sorgt dafür, dass gleichzeitig bis zu 100 Mrd. Geräte mit dem Internet verbunden sind. Maschinen im weitesten Sinne werden intelligenter. Sie beeinflussen die menschliche Lebensweise immer stärker durch

- neue Arbeitszeitmodelle
- vollkommen neuartige Arbeitsplätze, die sich aus der Digitalisierung neuer Geschäftsmodelle entwickeln
- das Verschwimmen der Grenzen zwischen Beruf und Privat
- den steigenden Stress, der aus der ständigen Erreichbarkeit resultiert
- eine Überflutung an elektronischen Informationen
- den Vormarsch des Online-Shopping

Das «Human Resources» entwickelt sich weg vom reinen Verwalter hin zum kreativen Gestalter. Durch die Digitalisierung werden künftig weniger Ressourcen für Personalbeschaffung, -verwaltung oder die Organisation von Massnahmen zur Personalentwicklung gebunden. Auch wenn Selektions- und Verwaltungsprozesse schon heute zunehmend digital aufgestellt und stringent organisiert sind, spielt hier die Kommunikation immer noch eine zentrale Rolle: **«Persönliche Bewerbungsgespräche werden auch zukünftig ausschlaggebend sein und erfordern entsprechende Kompetenzen - ein besonderes Gespür für Fähigkeiten, Fertigkeiten sowie persönliche Stärken und Schwächen.»** Ohne diese menschliche Komponente in einem immer stärker automatisierten Prozess steigt das Risiko für Fehlbesetzungen enorm.

Bei der strategischen Arbeit, beispielsweise in der Arbeitsplatzentwicklung und -gestaltung, müssen die HR-Mitarbeitenden nicht nur auf die sich verän-



dernde Arbeitswelt eingehen. Sie sehen sich zunehmend mit den unterschiedlichsten Bildungsniveaus und kulturellen Ausprägungen konfrontiert: Auf der einen Seite beeindruckt ältere Arbeitnehmer mit ihrer vielfältigen praktischen Erfahrung, aber auch grossen Lebenserfahrung. Sehr oft zeigen sie auch ein überdurchschnittliches Engagement. Zusätzlich steigt das Durchschnittsalter in den Belegschaften immer weiter. Die besonderen Bedürfnisse der älteren Mitarbeitenden erfordern oftmals einen speziellen Zuschnitt der Arbeitsplätze. Gleichzeitig lässt sich festhalten, dass der effiziente Umgang mit den neuen Technologien mit zunehmendem Alter schwerer zu erlernen ist. Auf der anderen Seite wartet die Generation Y. Diese ist nicht nur deutlich technikaffiner, sondern hat auch einen anderen Anspruch an die persönliche Work-Life-Balance. Sie ist mit Computer und Handy aufgewachsen, bewegt sich ganz selbstverständlich in den sozialen Netzwerken – hat aber in vielen Fällen andere Defizite, wie beispielsweise in der Sozialkompetenz.

**Fazit – Human Resources Mitarbeitende der Zukunft benötigen vielfältige Kompetenzen**

Das Umbenennen des Human Resources in «Human Relations» kann eine veränderte Wahrnehmung bewirken. Damit bringt das HR zum Ausdruck, dass die Personalarbeit ganzheitlich verfolgt wird: Human Relations wird zum strategischen Berater, Wegbereiter und Mehrwertlieferanten für Arbeitnehmer und Unternehmen. Dieser Ansatz spiegelt eine deutlich

höhere Wertschätzung für den gesamten HR-Bereich wider.

Die Digitalisierung transformiert die gesamte Arbeitswelt. Für HR-Mitarbeitende bedeutet dies, dass sie nicht mehr nur als Lohnbuchhalter, Personalverwalter, -beschaffer und Organisatoren gefragt sind. Hier übernehmen automatisierte Prozesse einen Grossteil der Arbeit schon heute. HR-Mitarbeitende werden zunehmend als Vordenker für neue Arbeitsplatz- und Arbeitszeitmodelle benötigt. Es gilt das Potenzial der 4. Industriellen Zukunft zu überblicken und die daraus resultierenden Veränderungen im eigenen Unternehmen einzuschätzen, komplexe Problemstellungen zu bewältigen und neue Lösungen zu kreieren.

HR-Mitarbeitende benötigen psychologische Kenntnisse, Kommunikationsfähigkeiten und vor allem einen kreativen Entscheidungsspielraum, um die wichtigen Personalentscheidungen sicher treffen zu können. Maschinen, mögen sie noch so «intelligent» sein, verarbeiten vorgegebene Algorithmen, die weder Werte noch Moral oder Ethik kennen. Hier ist nach wie vor der Mensch gefragt.

Wir freuen uns auf weiterführende Human Relations Gespräche mit Ihnen!

Ihre  
PARCON HR Business Consultants

**PARCON MANAGEMENT AG**  
Auer Strasse 6a, CH-9435 Heerbrugg, erich.mosberger@parcon.ch, +41 71 727 11 11, www.parcon.ch



# Von Rheineck aus die vegetarische Welt erobert

Die Tibits AG hat 2019 ihr erstes Restaurant in Deutschland eröffnet. Der 14. Standort ist bei Alnatura in Darmstadt untergebracht. Ihre Wurzeln hat die Vegie-Kette im Rheintal – ebenso wie ihre Gründer.



*Christian, Daniel und Reto Frei gründeten Tibits 2000 dank eines Businessplanwettbewerbs.*

Die Idee zu Tibits entstand im Rahmen eines Businessplanwettbewerbs: Die Rheinecker Brüder Christian, Daniel und Reto Frei wurden 1998 für ihren Businessplan «Vegetarische Fast-Food-Restaurants» zweimal prämiert. Rolf und Marielle Hiltl vom gleichnamigen Betrieb in Zürich – dem ältesten vegetarischen Restaurant der Welt – erfuhren aus den Medien davon, kontaktierten die Freis – und die

Chemie stimmte auf Anhieb. Gemeinsam wurde eine Firma gegründet und die Idee mit der über hundertjährigen Gastronomieerfahrung vom «Haus Hiltl» im Jahr 2000 umgesetzt. 2017 wurde das erste Tibits in der Stadt St.Gallen eröffnet.

Tibits, abgeleitet aus dem Englischen «tid-bits», kleine Leckerbissen, steht für genussvolles, frisches und gesundes Essen und Trinken. Hier gibt's täglich über

## Proteste statt Bücher?

**Wir haben wieder eine Jugend, die politisch engagiert ist und sich lautstark artikuliert. Bravo! Forderungen der Jugendlichen sind ernst zu nehmen. Sie sind die Zukunft und tragen bald schon die politische Verantwortung.**



Jede Generation hatte ihre Anliegen und Vorbilder. In den 1960er-Jahren sollten in den USA wie in Europa die konservativen Gesellschaftsnormen gesprengt werden. 1975 fanden in unserem Land Demonstrationen gegen den Bau des Kernkraftwerks Kaiseraugst statt. Ab 1979 sorgte der Nato-Doppelbeschluss für europäische Aufregung. 1989 folgten unter Duldung der UdSSR die weitgehend friedlichen Revolutionen in den ehemaligen kommunistischen Staaten Osteuropas. Im gleichen Jahr protestierten auch die Studentinnen und Studenten auf dem Platz des Himmlischen Friedens.

### Friedliche Proteste

Es waren nicht nur Jugendliche, die an diesen verschiedenen Orten für Freiheit, Frieden und Demokratie einstanden. Es waren aber viele. Sie alle waren vom gleichen Geist beseelt, standen ohne Angst für ihre Meinung ein und sorgten für Gesprächsstoff. Eine offene und demokratisch verfasste Gesellschaft ermöglicht solche Proteste. Zumindest solange, als sie friedlich und korrekt verlaufen.

Der ehemalige U.S.-Vizepräsident Al Gore startete nach seiner verlorenen Präsidentschaftswahl im Jahr 2000 eine vielbeachtete Klimakampagne, die ihm letztlich sogar den Friedensnobelpreis einbrachte. Seine in jeder Hinsicht vorbildlichen Publikationen erreichten aber leider nicht die Beachtung, die Greta Thunberg mit ihrem einfachen Protest auslöste. Thunberg hat Gores Ideen über ihre «Follower» gezielt weiterverbreitet. Proteste sind eben wirkungsvoller als Bücher! Ich würde fast wetten, dass sie den Nobelpreis auch bald verliehen bekommt.

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

40 hausgemachte vegetarische und pflanzliche Leckerbissen – ein Grossteil der Angebote ist sogar vegan. Am Buffet wählt jeder, was er will, soviel er will. Abgerechnet wird nach Gewicht; die Produkte kommen wenn immer möglich aus der Region. «Auch wer sich nicht zu den Vegetariern oder Veganern zählt, wird bei uns lecker essen und sich in jeder Beziehung wohlfühlen», ist Tibits-Mitgründer Reto Frei überzeugt.

### Sprung nach Deutschland

Elf Jahre nach der ersten Auslandsexpansion nach England wagte die Vegi-Kette nun den Sprung nach Deutschland. Im Februar wurde in Darmstadt ein Tibits-Restaurant am neuen Hauptsitz von Alnatura eröffnet. Der Gründer der Biohandels-Kette Alnatura,

## Inklusive der zwei in London existieren inzwischen 14 Tibits-Restaurants.

Götz Rehn, sei auf die Schweizer zugekommen, sagte Reto Frei der «Handelszeitung». Daraus sei eine Zusammenarbeit, basierend auf ähnlichen Werten und dem Fokus auf Nachhaltigkeit, entstanden. Ob Tibits in Deutschland weiter expandiere, sei offen. «Das Restaurant in Darmstadt sehen wir als möglichen ersten Schritt.»

Der auf vegetarische und pflanzliche Speisen spezialisierte Familienbetrieb bietet in Deutschland Gerichte aus Bio-Lebensmitteln an, die sie teils von Alnatura und deren Lieferanten beziehe. Die bekannten Tibits-Gerichte stehen auch in Darmstadt auf dem Menü. Inklusive der zwei Restaurants in London existieren mit Darmstadt inzwischen 14 Tibits-Restaurants mit insgesamt über 550 Mitarbeitern aus 70 Nationen (Basel 2x, Bern 2x, Lausanne, Luzern, St.Gallen, Winterthur, Zürich 3x, London 2x und Darmstadt).

Der deutsche Bio-Händler Alnatura wurde 1984 gegründet. In der Schweiz betreibt die Migros-Genossenschaft Zürich Alnatura-Supermärkte. Migros verkauft hierzulande die Alnatura-Produkte exklusiv in ihren Supermärkten. Laut Reto Frei arbeitet Tibits direkt mit Alnatura zusammen und hat keinen Bezug zur Zusammenarbeit zwischen Alnatura und Migros Zürich.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Archiv

*Der Ursprung der  
Jakob-Alpina-Gruppe  
an der Unterdorfstrasse  
in Widnau.*



## Im Rheintal verwurzelt

**Wer sich für ein Fahrzeug der Marken BMW, MINI, BMW M oder BMW i interessiert, ist zwischen Fürstenland und San Bernardino bei der Jakob-Alpina-Gruppe bestens bedient: Rund 120 Mitarbeiter sorgen in Widnau, St.Gallen und Chur dafür, dass kein Mobilitätsbedürfnis offen bleibt. Im Herbst präsentieren die BMW-Spezialisten ein wahres Feuerwerk an neuen Modellen, und neue Flat-Rate-Angebote machen Leasing nun noch interessanter – auch für KMU.**

Es war 1990, als Christian Jakob in Widnau den Grundstein zur heutigen Jakob-Alpina-Gruppe gründete: Als begeisterter Autohändler aus der Region wagte er damals mit einem Neubau an der Unterdorfstrasse den Sprung in die Selbstständigkeit. 22 Jahre später – schon 1995 eröffnete Jakob die Filiale in der Stadt St.Gallen – verkaufte er sein gut gehendes und weit über die Region hinaus bekannte Autohaus Christian Jakob AG an Markus Schwingel

**«In der neuen BMW-Classic-Abteilung kümmern sich ausgewiesene Spezialisten um Old- und Youngtimer aus München.»**

(\*1975) und Daniel Engelberger (\*1971), zwei langjährige Mitarbeiter und Weggefährten, die sich nicht nur persönlich bestens verstehen, sondern auch geschäftlich das gleiche Ziel verfolgen: für den Kunden nur das Beste. Während sich Engelberger mehr um die finanziellen Belange kümmert, sorgt sich Schwingel um Vertrieb und After Sales.

Das eingespielte Team Schwingel-Engelberger landete 2018 seinen vorerst letzten Coup, als es im Zuge einer Nachfolgeregelung die traditionsreiche Alpina-Garage in Chur übernahm, ebenfalls ein BMW-Spezialist. Nun reicht ihr Einzugsgebiet vom San Bernardino bis ins Fürstenland.

### **Partnerschaftliches Miteinander**

Das Erfolgsrezept der Jakob-Alpina-Gruppe: die «Erdung in der Ostschweiz und der Familienstyle», wie es Markus Schwingel nennt. «Unsere DNS liegt im Rheintal, wir kennen Land und Leute bestens.» Daneben ermöglicht die extrem flache Hierarchie schnelle Entscheidungen, individuelle Lösungen und ein partnerschaftliches Miteinander sowohl mit Kunden als auch mit Angestellten und Lieferanten. «Hier im Rheintal pulsieren Innovationen», sagt Daniel Engelberger, «denken Sie nur an international bekannte Firmen wie SFS, Leica oder Jansen.» Diesen Groove spüre man auch bei der Jakob-Alpina-Gruppe: «Wir sind sehr innovationsfreudig und ermuntern auch unsere Mitarbeiter, ihre guten Ideen zu präsentieren.» Man wolle nicht in Spuren anderer gehen, sondern vorausgehen und Spuren hinterlassen.

Neustes Kind eines solchen Innovationsprozesses ist das BMW-i-Carsharing, bei welchem man einen BMW mit Elektroantrieb nicht besitzt, sondern mit anderen teilt – bequem per App. In einem Zeitalter, in welchem einige lieber auf Teilen als auf Besitzen setzen, ein willkommener Ansatz. Aber auch die mit Benzin im Blut kommen auf ihre Rechnung, natürlich: mit der neuen BMW-Classic-Abteilung etwa, in welcher sich ausgewiesene Spezialisten um Old- und Youngtimer aus München kümmern. Ein weiteres neues Angebot ist das Flat-Rate-Leasing, das die Jakob-Alpina-Gruppe anbietet: Es kommt dank der Integration von Versicherung und Serviceleistungen unter dem Strich günstiger als das klassische Leasing.

**Spezialisten am Werk**

Solche innovativen Angebote und unkonventionelle Lösungen sind nur möglich dank Mitarbeitern, die tatsächlich «Freude am Fahren» haben, wie es der BMW-Werbeslogan seit 1965 verspricht. Die Angestellten sind denn auch einer der ganz grossen Erfolgsfaktoren der Jakob-Alpina-Gruppe: «Ohne sie wären wir heute nicht da, wo wir sind», ist Markus Schwingel dankbar. Deshalb bildet die Jakob-Alpina-Gruppe ihren Nachwuchs auch selbst aus: Jedes Jahr werden acht Lehrlinge in technischen Berufen ausgebildet.

Auch bezüglich Firmenkunden beschreitet die Gruppe neue Wege: Dank ihrer Grösse kann sie es sich leisten, einen eigentlichen Spezialisten für Business- und Flottenkunden zu beschäftigen, der KMU bei der optimalen Ausgestaltung ihres Fuhrparks berät und so hilft, Kosten zu sparen. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Betrieb einen oder einhundert BMW ordert – geholfen wird ihm in jedem Fall.

**Neuheiten noch und noch**

Auch beim Megatrend Elektrifizierung ist die Jakob-

Alpina-Gruppe ganz vorne mit dabei: BMW setzt in ganz Europa am meisten elektrifizierte Fahrzeuge ab – der deutsche Hersteller war 2013 mit dem rein elektrischen i3 ein eigentlicher Elektropionier – und hat aktuell nicht weniger als sechs Plug-in-Hybridmodelle (2er, 3er, 5er, 7er, X3, X5) und drei vollelektrische (i3, i8 Coupé, i8 Roadster) im Angebot. «Und in den nächsten fünf Jahren werden weitere zwölf vollelektrische Autos und 13 Plug-in-Hybride dazukommen», freut sich Daniel Engelberger. Den Anfang macht anfangs 2020 der erste vollelektrische MINI. Solange muss man aber nicht auf Neuheiten aus dem Hause BMW warten: Im September steht ein wahres Neuheitenfeuerwerk an. Präsentiert werden bei der Jakob-Alpina-Gruppe der neue 1er, der neue 3er Touring, der neue X6, der neue M8 mit Allrad als Coupé und Cabriolet sowie das neue 8er Gran Coupé.

Kein Wunder, stehen BMW bei Schweizer Kunden ganz hoch im Kurs: Seit 2006 hat sich der Verkauf von BMW-Modellen in der Schweiz nahezu verdoppelt (von 13.000 auf 25.000 Einheiten). Markus Schwingel führt den Erfolg vor allem auf drei Faktoren zurück: «Erstens hat BMW eine breite Modellpalette, die kaum Wünsche offen lässt. Dann bieten wir verschiedenste Antriebskonzepte, die für jedes Bedürfnis das Richtige bieten – Benzin, Diesel (selbstverständlich alle sauber nach der neusten Norm Euro-6d-Temp), Hybrid, Stromer. Und last, but not least bietet BMW über alle Baureihen auch Allradantrieb an, gerade für die Schweiz ein echtes Plus.» Kein Wunder, werden denn auch 90 Prozent aller BMW mit Allrad bestellt, das bei BMW xDrive heisst und schon seit 1985 serienmässig erhältlich ist.

Doch für welches Antriebskonzept und welche Motorisierung man sich auch entscheidet, bei der Jakob-Alpina-Gruppe ist man auf jeden Fall gut beraten – ob als Privat- oder als Geschäftskunde.

*Daniel Engelberger und Markus Schwingel leiten die Jakob-Alpina-Gruppe gemeinsam.*



**Christian Jakob AG**  
 Unterdorfstrasse 85  
 9443 Widnau  
 +41 71 727 20 40  
 infowi@christianjakob.ch

**Christian Jakob AG**  
 Schuppisstrasse 9  
 9016 St.Gallen  
 +41 71 282 49 69  
 infosg@christianjakob.ch

**Alpina Chur AG**  
 Kasernenstrasse 165  
 7000 Chur  
 +41 81 287 10 10  
 info@alpina-chur.ch

## 50 Prozent mehr Direktvermarkter im Thurgau



In der Schweiz setzen mehr und mehr Landwirtschaftsbetriebe auf die Direktvermarktung und verkaufen ihre Produkte direkt ab Hof. Auch am Kanton Thurgau geht dieser Trend nicht spurlos vorbei. Dort ist die Zahl der Direktvermarkter in der Landwirtschaft gemäss dem landwirtschaftlichen Bildungs- und Beratungszentrum Arenenberg von 2000 bis 2018 um 50 Prozent im Bereich Gemüse, Obst und Beeren gestiegen.

## Ostschweizer Beitrag zu Apollo 11



Vor fünfzig Jahren verfolgten Menschen auf der ganzen Welt gespannt, wie ein Mensch zum ersten Mal den Mond betrat. Die Ostschweiz hat eine wenig bekannte Verbindung zu diesem Ereignis, das den Beginn eines neuen Kapitels in der Weltraumforschung markierte: Mit der 2S-55 von Saurer aus Arbon, der damals fortschrittlichsten Stickmaschine, produzierte die amerikanische Firma Lion Brothers die Schulterabzeichen für Apollo 11.

## Deutschland führt Bagatellgrenzchen ein

Noch Anfang Juli dachte die deutsche Politik laut über eine Bagatellgrenze von 175 Euro für Einkaufstouristen nach. Darunter sollte es keine Mehrwertsteuer-Rückerstattung mehr geben. Doch jetzt rudert die deutsche Regierung zurück – und setzt die Bagatellgrenze auf nur 50 Euro an. Der Ostschweizer Detailhandel hoffte auf mehr, leidet er doch besonders unter den Einkaufstouristen, die hier ihr Geld verdienen und es ennet der Grenze ausgeben.

## Model-Gruppe schliesst Standort Au



Der Produktionsstandort in Au stellt bis in einem Jahr schrittweise den Betrieb ein. Die Model-Faltschachteln sollen zukünftig aus Hanau (DE), Opava (CZ) und Hostinné (CZ) kommen. Momentan produziert die Model AG in Au Faltschachteln aus Vollkarton, Papier und Verbundmaterialien. Die Arbeitsplätze in Au seien bis Ende März 2020 garantiert.



## Schiesser zieht nach Opfikon

Der Schweizer Sitz des deutschen Unterwäscheherstellers Schiesser zieht Ende 2019 von Kreuzlingen nach Opfikon ZH um. Kurz vor den Sommerferien informierte die Schiesser AG die Stadt über ihren Wegzug. Betroffen sind sieben Stellen. Vom Umzug nicht betroffen ist der Schiesser Store an der Hauptstrasse in Kreuzlingen.

## Intracosmed AG ist pleite

Betroffen sind 78 Arbeitsplätze. 2017 hatte der ehemalige FCSG-Präsident Dölf Früh das Aus der Firma mit einer Übernahme der Aktienmehrheit noch abwenden können. Der Ausstieg eines Hauptkunden und fehlende Liquidität machten den Konkurs der Urnäser Kosmetikfirma nun aber unumgänglich. Mithilfe von Investoren soll eine Auffanggesellschaft gegründet werden, die das Fortbestehen des Unternehmens sowie die Sicherung möglichst vieler Arbeitsplätze gewährleisten soll.

## 551 Arbeitsplätze dank 69 Firmenneusiedlungen

Die Wirtschaftsförderung Thurgau hat ihren Ansiedlungsreport 2019 veröffentlicht. Im Betrachtungshorizont 2012-2017 verzeichnet der Thurgau 69 neu angesiedelte, immer noch existente Unternehmen mit rund 550 Vollzeitstellen. Kumuliert investierten die angesiedelten Firmen im Thurgau rund 280 Millionen Franken und lösten im Umkreis von 50 Kilometern ein Auftragsvolumen von 54 Millionen Franken aus. Das Gesamtsteuervolumen der juristischen wie auch der in den Unternehmen tätigen natürlichen Personen kommt auf rund 32 Millionen Franken.

## St.Galler Forscher entziehen Spitalkeimen die Grundlage



Biofilme sind enorm widerstandsfähige Ansammlungen von Keimen, die besonders in Spitälern zum Problem werden können. Wie ein einziges grosses Lebewesen breiten sie sich auf Wunden aus oder besiedeln Implantate und Medizinprodukte. **St.Galler Forscher von der Empa und vom KSSG entwickeln nun neuartige Materialoberflächen, die hartnäckigen Keim-Nährböden Paroli bieten sollen.** Ziel ist es daher, neue Materialien beispielsweise für Katheter zu entwickeln, um das Risiko von Infektionen zu senken.

## Bäckerei Gehr ist konkurs



Am Donnerstag, 11. Juli, wurden sämtliche Filialen der Bäckerei Gehr mit Ausnahme jener in Herisau versiegelt, und zwar die fünf in Gossau (Hauptfiliale St.Gallerstrasse und Filiale Rosegg), Arnegg, Andwil und Degersheim. **Dies im Zusammenhang mit der überraschenden Konkurseröffnung über das traditionsreiche, 1908 gegründete Unternehmen.** Das Unternehmen wird in der vierten Generation von den Verwaltungsräten Gidi und Röbi Gehr sowie der Geschäftsführerin Colette Gehr geführt.

## Vögele will in Uznach bis zu 80 Stellen streichen



Der Schuhhändler Karl Vögele plane die Auslagerung seiner Logistik nach Polen. Daher kommt es zu einem Abbau von bis zu 80 Stellen am Standort Uznach. Die Karl Vögele AG mit den Marken Vögele Shoes, Bingo Shoe-Discount und Max Shoes gehört seit Juni 2018 mehrheitlich zur polnischen CCC Group. **Im Rahmen der Integration in die Gruppe habe sich gezeigt, dass die bestehende Logistik am Standort Uznach den wachsenden Anforderungen des Online-Handels nicht gewachsen sei.** Die Verlagerung soll zwischen Oktober 2019 und März 2020 in Etappen geschehen, erklärte CCC. Rund 60 bis 80 Mitarbeiter seien von dem Schritt betroffen.

## APPKB-Wachstum schwächt sich ab

Das Wachstum der Appenzeller Kantonalbank hat sich im ersten Halbjahr 2019 leicht abgeschwächt. Hinzu kamen der anhaltende Margendruck im Hypothekengeschäft und stagnierende Erträge im Anlagegeschäft. Unter dem Strich resultierte ein Geschäftserfolg von CHF 11,1 Mio., wodurch das Spitzenergebnis vom Vorjahr fast egalisiert wurde. **Während im Vergleichszeitraum 2018 die Bilanzsumme noch um CHF 76,7 Mio. stieg, nahm diese 2019 nur noch um 64,4 Mio. zu.** Im Total resultierte eine Bilanzsumme von 3,4 Mia.

## Der Ostschweiz laufen die Akademiker davon

Nach dem Hochschulstudium ziehen viele Akademiker aus der Ostschweiz weg. Sie suchen vor allem in Grossstädten wie Zürich oder Bern nach Arbeit. **Am stärksten vom Wegzug betroffen ist der Thurgau; der Kanton verlor mehr als die Hälfte seiner Uniabsolventen.** Noch 1995 verliess gerade jeder zehnte Uniabsolvent den Thurgau. Aber auch St.Gallen, Schaffhausen und die beiden Appenzell verlieren viele ihrer Uniabsolventen.

## Nachfolger diskutieren beim Family Business Club

Die Veranstaltung «Der Entscheid zur Nachfolge aus verschiedenen Perspektiven» des Family Business Clubs der HSG und der St.Galler Unternehmensentwicklungsspezialistin Continuum AG am 2. Oktober um 18 Uhr im TheCo by SHSG richtet sich primär an die «nächste Generation» von KMU-Familienunternehmen und an die FBC-Mitglieder. **Es sprechen Milo Stössel, Bettina Weishaupt, Mathias Mathauer und René Grünenfelder.** Anmeldung bis zum 23. September an [info@continuum.ch](mailto:info@continuum.ch).

# Alle Zahlen auf einen Blick

**Im Mai präsentierten Studenten der Fachhochschule St.Gallen in rund sechzig Unternehmen die Ergebnisse ihrer Praxisprojekte. Was bringen diese? Der Flawiler Formen- und Werkzeugbauer Bächler Reinli + Spitzli AG engagierte vor vier Jahren ein Studententeam, um eine Software zu konzipieren mit dem Ziel, das Wachstum und die Vielfalt der Produktionsprozesse überschaubar zu gestalten – die Software ist heute unverzichtbar.**



*Andreas Scherrer,  
Geschäftsführer  
der Bächler Reinli +  
Spitzli AG:  
«Geniales Führungsinstrument.»*

«Unsere Firma hat sich massiv verändert», berichtet Andreas Scherrer, Inhaber und Geschäftsführer der Bächler Reinli + Spitzli AG in Flawil. 2008 kaufte er der Geberit die damalige Bächler Werkzeugbau AG ab. Die Fusion mit der Reinli + Spitzli AG erfolgte 2014. Ein Jahr später erwarb das Unternehmen einen Maschinenpark und eine weitere Liegenschaft in Flawil. Im April 2018 erfolgte die Fusion mit dem Werkzeugbau-Unternehmen Aemisegger AG aus Gossau. Die Bächler Reinli + Spitzli AG baute nebst dem Formen- und Werkzeugbau zudem seine Service-Dienstleistungen aus und forcierte den Bereich Präzisionsfertigungen.

## **Viel Know-how für Unikate**

Seit 2008 verdoppelte Bächler Reinli + Spitzli AG die Mitarbeiterzahl auf achtzig, davon 17 Auszubildende. Entsprechend entwickelte sich der Umsatz. In-

zwischen betreibt das Unternehmen rund 120 Grossmaschinen und kann 15 verschiedene Fertigungsprozesse wie Fräsen, Drehen, Schleifen, Lasern und so weiter im Hause anbieten. Mit den Werkzeugen stellen deren Kunden beispielsweise Spritzguss-Teile wie Schraubverschlüsse, Rohre, Medizinalwerkzeuge oder Autozubehör her. «Jedes Werkzeug ist ein Unikat, die Vielfalt ist enorm», sagt Andreas Scherrer. Diese Vielfalt macht die Firma unabhängiger für den Fall, dass Produkte nicht mehr nachgefragt werden. «Wer seinerzeit etwa einzig auf Werkzeuge für die Produktion von CDs gesetzt hat, ist heute weg vom Fenster», weiss Andreas Scherrer. Um dieser Vielfalt gerecht zu werden, benötigt die Bächler Reinli + Spitzli AG enormes technisches Know-how. «Deshalb bilden wir selber aus und rekrutieren daraus unseren Berufsnachwuchs», so Scherrer. «Entscheidend ist, dass wir das Wachstum der letzten Jahre organisatorisch im Griff haben», erklärt Verwaltungsratspräsident Martin Grob. Aktuell ginge es darum, die enorme Auslastung gut zu managen. Um solche und künftige Herausforderungen meistern zu können, liessen Scherrer und Grob vor vier Jahren von einem Studententeam der Fachhochschule St.Gallen ein softwaregestütztes Informationssystem konzipieren. Dieses dient dazu, kluge Entscheidungen zu treffen: Mit welchen Aufträgen verdient die Firma wie viel? Wo verliert sie Geld? Welche Prozesse lagert man besser aus? Wo ist die Firma nicht produktiv genug? «Wir versuchten, den Studenten ein kreatives Umfeld zu bieten, und legten vertrauensvoll alle Zahlen offen», so Martin Grob.

## **Preisgekröntes Projekt**

Die Begeisterung für das neue softwaregestützte Informationssystem war damals gross – immerhin gewannen die Studenten mit ihrem Praxisprojekt den WTT YOUNG LEADER AWARD und sorgten für Aufmerksamkeit. «Wir werden heute noch darauf angesprochen», erzählt Andreas Scherrer. Doch wie sieht es nach vierjährigem Betrieb mit der viel gepriesenen Praxistauglichkeit dieser Projekte aus? «Ein Jurymitglied des Awards, ein Finanzchef eines

international tätigen Konzerns, sagte mir damals, ich würde ein geniales Führungsinstrument erhalten», so Scherrer. Selbst sei ihm das damals nicht in vollem Umfang bewusst gewesen, aber heute wisse er: «Ohne diese Software hätten wir Probleme». Die Konkurrenz beneide ihn darum. Verkaufen will er die Software nicht. Sie sichert dem Unternehmen einen Vorsprung, weil sie betriebspezifisch und massgeschneidert konzipiert ist.

Herzstück der Software bildet eine transparente, jederzeit abrufbare Übersicht von Aufträgen – von der exakt berechneten Offerte über die Auftragsabwicklung bis zur Nachkalkulation und Verrechnung. Welche Maschinen, welche Leute müssen für einen Auftrag wie lange eingesetzt werden? Welche Ressourcen – wie etwa Elektrizität – werden benötigt? «Zuvor konnten wir nicht im Detail eruieren, weshalb ein Auftrag mehr, weniger oder gar nicht rentierte», erklärt Martin Grob. «Heute kennen wir die Treiber exakt. Alles ist vernetzt – von der Kundenfront über die Produktion bis zur Buchhaltung.» Verwaltungsrat und Geschäftsleitung werden aus der Software monatlich mit einem übersichtlichen Informationscockpit versorgt, um die finanzielle und strategische Führung des Unternehmens zu gewährleisten. «Damit legten wir auch die Basis für die Digitalisierung unserer Firma», freut sich Andreas Scherrer.

«Früher trugen wir alle Daten von Hand in unzählige Listen ein, Nachkalkulationen waren extrem aufwendig», erzählt der Produktionsleiter Roger Sewer.

### «Herzstück der Software bildet eine transparente, jederzeit abrufbare Übersicht von Aufträgen.»

Jeder habe in seinem Gärtchen «gebastelt». Heute sehe er jederzeit per Knopfdruck, ob die Aufträge wie geplant durchlaufen. Bei rund 200 Aufträgen pro Monat ist das sehr hilfreich. «Daraus lernen wir ständig: Wo machen wir Fehler? Was tun wir gut?» Dank der Software hätte er zudem die Lagerbestände stets im Griff. Auch für die Leiterin Administration, Barbara Held, erleichtert die Software die Arbeit: «Wir wissen, woher die Zahlen kommen. Sie sind absolut verlässlich.» Die Zusammenarbeit mit der externen Treuhandgesellschaft habe sich dadurch vereinfacht. «Wir erledigen vieles effizienter und erhalten übersichtlichere Entscheidungsgrundlagen.»

Text: Pascal Tschamper

Bild: Marlies Thurnheer

#### Praxisprojekte und WTT YOUNG LEADER AWARD

Unter der Leitung der Wissenstransferstelle WTT der Fachhochschule St.Gallen engagieren sich Studenten der FHS jährlich in rund sechzig Praxisprojekten für Unternehmen in der Region. Die besten werden am WTT YOUNG LEADER AWARD ausgezeichnet. Infos: [www.fhsg.ch/praxisprojekte](http://www.fhsg.ch/praxisprojekte).

## Navigieren in rauen Gewässern

**Unternehmerfamilien sehen sich mit vielen Unwägbarkeiten konfrontiert: Handels- spannungen, politische Instabilitäten, geopolitische Unsicherheiten. In guten Zeiten hebt die Flut bekanntlich alle Boote. In stürmischer See muss eine Familie jedoch einen genaueren Blick auf ihr Unternehmen werfen.**



Drei Faktoren zeichnen erfolgreiche Unternehmen aus: Erstens verfügen sie über eine starke Unternehmensführung. Diese stellt in der Regel sicher, dass die Massnahmen der Geschäftsleitung den Interessen der Eignerschaft entsprechen. Zweitens haben sie einen langfristigen Fokus. Damit kann die Geschäftsführung Kurs halten. Drittens können sie eine solide Bilanz vorweisen. Interessanterweise treffen alle drei Merkmale besonders häufig auf «familienbeeinflusste Unternehmen» zu.

**Starke Unternehmensführung:** Hier hat die Stimme der Eigner mehr Gewicht als in Unternehmen mit fragmentierter Eigentümerstruktur. Als Grossaktionäre ihres Unternehmens setzen Familienmitglieder die strategischen Leitplanken und stellen sicher, dass die Anreize der Führungsspitze mit denjenigen der Aktionäre übereinstimmen. Familienmitglieder spielen bei der Auswahl von Geschäftsführung und Verwaltungsrat eine starke Rolle; häufig sind sie auch als VR-Mitglieder aktiv. **Fokus auf langfristiger Strategie:** Familienbeeinflusste Unternehmen sollen über Generationen hinweg fortbestehen. Aus diesem Grund liegt ihr Fokus auf langfristigen Zielen und damit auch auf einer langfristigen Strategie. Ein familienbeeinflusstes Unternehmen erliegt in der Regel seltener kurzfristigem Denken und einer quartilen Ergebnissteuerung.

**Solide Bilanzen:** Familienbeeinflusste Unternehmen weisen häufig solidere Bilanzen auf: Da ein bedeutender Teil des Familienvermögens in das Unternehmen investiert ist, stellt ein konservativeres Finanzmanagement die langfristige Vermögenserhaltung für die Eigner sicher. Garantiert dies, dass sich familienbeeinflusste Unternehmen besser entwickeln? – Nein. Aber: Sie verfügen über Erfolgsaussichten, die auf Schlüsselerschaften wie starke Parallelen zwischen Geschäftsführung und Eignerschaft, langfristiges Denken und solide Bilanzen basieren. Dies gilt insbesondere dann, wenn die See rauer wird.

Rolf Brunner, Präsident des Verwaltungsrates, Continuum AG

# Wieder ein volles Haus

**Michael Federer (\*1972) leitet seit April die FHS Alumni. FHS-Absolvent Federer wuchs in St.Gallen auf. Nach diversen Berufsstationen zog es ihn zur Raiffeisen-Gruppe, wo er schliesslich als Leiter Human-Resources-Management figurierte. Im Gespräch mit dem LEADER verrät der neue Organisator des Networking-Tags, wie schwer ihm der Wechsel von der Privatwirtschaft gefallen ist, welche Wünsche er an den neuen Rektor der Fachhochschule Ost hat, und wie gross die Fussstapfen seines Vorgängers Sigmar Willi sind.**

**Michael Federer, «Schöne Neue Welt – eine Gebrauchsanweisung» heisst das Thema des diesjährigen Networking-Tags vom 6. September. Wie lautete Ihre «Gebrauchsanweisung», als Sie im April das Zepter von Sigmar Willi als Leiter der FHS Alumni und damit als Organisator des Networking-Tags übernommen haben?**

Als Alumnus der Fachhochschule St.Gallen und langjähriger Teilnehmer am Networking-Tag war mir die neue Herausforderung natürlich alles andere als fremd. Der jährliche Event wird von uns FHS Alumni, dem Ehemaligen-Netzwerk der Fachhochschule St.Gallen, organisiert und ist öffentlich. In den ersten Wochen ging es darum, mit möglichst vielen Perso-

richtig bemerkt, sind wir aber im Moment stark mit dem Networking-Tag 2019 beschäftigt sowie ich persönlich bereits mit der Themendefinition des Networking-Tags 2020.

**Die FHS St.Gallen ist die einzige Fachhochschule in der Schweiz, bei der die Vereinigung der Ehemaligen in die Organisation der Schule integriert ist. So ist die FHS Alumni an der FHS St.Gallen direkt dem Rektor unterstellt. Wie stark macht sich dieser bei Ihrer Arbeit bemerkbar?**

Ich denke, wir haben an der FHS St.Gallen eine optimale Form der Alumni-Organisation gefunden, für die uns andere Fachhochschulen teilweise beneiden. Mein Vorgänger Sigmar Willi hat da Pionierarbeit geleistet! Die Nähe zur Hochschule und die starke Einbettung bieten grosse Vorteile, sowohl für die Alumni wie auch für die FHS: Die Wege sind kurz und die gegenseitige Befruchtung allgegenwärtig. Der Kontakt der Hochschule mit den Ehemaligen sowie der Alumni untereinander ist bei uns Realität und findet auch ausserhalb des Networking-Tags statt.

**Per November werden Sie einen neuen Chef bekommen. Was sind Ihre Wünsche an den Rektor der Ost – Ostschweizer Fachhochschule?**

Allem voran freue ich mich, Daniel Seelhofer persönlich noch besser kennenzulernen und von ihm zu erfahren, wie er den Stellenwert der Alumni-Organisation oder besser gesagt: der Alumni-Organisationen in der neuen «Ost» sieht. Ein Bekenntnis zu einer starken, professionellen Alumni-Arbeit wäre dabei mein Wunsch.

**Sie kamen von Raiffeisen Schweiz zur FHS. Hand aufs Herz: Wo sind die Entscheidungswege kürzer? War der Wechsel von der Privatwirtschaft zu einem öffentlich-rechtlichen Betrieb schwierig?**

Ich durfte im Verlaufe meiner Karriere immer wieder neue Themen anpacken. Die Rahmenbedingungen waren dabei jeweils verschieden. In diesem Sinne fiel mir der Wechsel nicht schwer. Die FHS ist wesentlich

## «Ausser an meiner Hochzeit habe ich noch nie einen Networking-Tag verpasst.

nen zu sprechen und die Bedürfnisse und Ideen der verschiedenen Anspruchsgruppen an die Alumni-Organisation abzuholen. Das FHS Alumni-Team hat mich dabei optimal unterstützt. In diesem Sinne lautete die «Gebrauchsanweisung»: Viele neue Personen kennenlernen, gut zuhören und den Austausch innerhalb des Netzwerkes fördern.

**Worin besteht Ihre Arbeit hauptsächlich, wenn Sie nicht gerade einen Networking-Tag organisieren?**

Wir haben in den letzten Wochen sämtliche strategischen und planerischen Unterlagen überarbeitet und die strategischen Stossrichtungen für die nächsten Jahre definiert. Die Veranstaltungen für unsere Alumni-Mitglieder und Studierenden planen und organisieren wir rollierend. Weiter bin ich daran, zusammen mit den Kolleginnen und Kollegen des Weiterbildungszentrums der FHS ein neues Seminar für unsere Alumni auf die Beine zu stellen. Natürlich geht es bei meiner Arbeit auch darum, Führungsaufgaben wahrzunehmen, wie z. B. Personalentscheide zu treffen und Budgetierungsfragen zu klären. Wie

*Networking-Tag-Organisator Michael Federer: Neues ausprobieren und Bewährtes beibehalten.*

holen. Ja, die Fussstapfen sind gross, ich freue mich darauf, diese zu füllen.

**Den diesjährigen 15. Networking-Tag haben Sie noch gemeinsam mit Sigmar Willi organisiert. Wird derjenige 2020, der erstmals ganz Ihre Handschrift trägt, anders werden?**

Ich glaube fest an das Format «Networking-Tag», und der Erfolg gibt uns recht. Wir werden dieses Jahr wieder ein volles Haus haben. Die Vorverkaufszahlen sind vielversprechend. Sigmar Willi hat es auch verstanden, das Format immer wieder sanft zu erneuern und weiterzuentwickeln. So werden wir in diesem Jahr das erste Mal sogenannte «Mini-Einstens» zeigen. Ein Format, bei dem vier Referierende gleichzeitig neue technische Anwendungsfelder präsentieren. In diesem Sinne folge ich dem Slogan des Networking-Tags «überraschend, inspirierend», d. h. wir werden auch in den kommenden Jahren Neues ausprobieren und Bewährtes beibehalten.

**Eine Herausforderung dürfte neben der Themenwahl die Suche nach Referenten sein. Wie werden Sie diese angehen?**

Das stimmt. Wir werden viel zum neuen Thema lesen und dann spannende Referierende kontaktieren. Youtube hilft heutzutage sehr, da man die meisten vorher im Netz studieren kann. Empfehlungen helfen ebenfalls oft weiter. Sowohl bei der Themenwahl als auch bei der Suche nach den Referierenden aktivieren wir in einem kreativen Prozess alle Teammitglieder sowie unser Netzwerk.

**Der Networking-Tag 2019 beleuchtet die «Schöne Neue Welt» – gemeint sind Technologisierung und Digitalisierung – aus technischer und aus menschenorientierter Sicht. Welche ist Ihrer Ansicht nach wichtiger?**

Für mich ist es ganz klar kein «entweder oder», sondern ein «sowohl als auch»: Erfolgreiche Bewältigung kann nur stattfinden, wenn die Geschwindigkeit der Transformation sowohl aus technischer wie

kleiner als meine ehemalige Arbeitgeberin und die Nähe zum Rektorat machen die Entscheidungswege aus meiner Sicht sehr kurz und die Prozesse sind schnell. Das schätze ich ausserordentlich.

**Sigmar Willi gründete den Networking-Tag 2005, um eine Identifikations-Plattform zu schaffen. Dieser entwickelte sich von anfänglich 150 Teilnehmern auf heute über 700. Die Positionierung mit breit gefächerten Themen aus Gesellschaft, Politik, Kultur und Wirtschaft sowie die vielen überraschenden Programm-Ideen trugen Willis Handschrift. Wie gross sind die Fussstapfen, in die Sie treten?**

**«Als Alumnus der Fachhochschule St.Gallen und langjähriger Teilnehmer am Networking-Tag war mir die neue Herausforderung alles andere als fremd.»**

Ich selber kenne den Networking-Tag bestens. Ausser an meiner Hochzeit habe ich noch nie einen Networking-Tag verpasst. Es ist ein tolles Format, und ich möchte zusammen mit meinem Team diese Erfolgsgeschichte weiterschreiben. Sigmar Willi und sein Team haben es verstanden, immer wieder spannende Themen und Referierende in die Ostschweiz zu

auch aus menschenorientierter Sicht einigermaßen im Gleichschritt abläuft. Die Herausforderung ist sicherlich auf der menschlichen Seite grösser, da wir unser Verhalten bekanntlich nicht so schnell ändern und die Geschwindigkeit auf der technologischen Seite exponentiell zunimmt. Alles in allem stehe ich dieser Transformation sehr positiv gegenüber und bin gespannt auf die vielen Denkanstösse am diesjährigen Networking-Tag.

**Das Programm ist erneut sehr vielfältig. Auf welches Referat freuen Sie sich am meisten?**

Das ist für mich enorm schwierig zu beantworten, da ich mich die letzten Wochen intensiv mit allen Referierenden auseinandersetzen durfte. Ich bin äusserst gespannt auf das neue Format «Mini-Einsteins», bei dem vier Referierende gleichzeitig auf der Bühne stehen werden. Auch freut es mich, dass ich Sigmar Willi an seinem letzten Networking-Tag als Referent begrüssen darf. Ich kann nur allen empfehlen, sich ein Ticket für den 6. September zu sichern. Es wird ein toller Anlass werden!

Text: Stephan Ziegler

Bild: zVg

**Der Networking-Tag 2019**

... findet am 6. September in der Olma Halle 2.1 zum Thema «Schöne Neue Welt – eine Gebrauchsanweisung» statt. Der Networking-Tag schlägt eine Brücke zwischen den Alumni der FHS St.Gallen (dem Ehemaligen-Netzwerk), FHS-Angehörigen und Vertretern von Unternehmen und Organisationen sowie interessierten Personen und ist eine öffentliche Veranstaltung.

Referierende sind: Internetunternehmer Jörg Eugster, Bühler-CEO Stefan Scheiber, FHS-Professorin Sabina Misoch, Avia-Osterwalder-Verwaltungsrat Martin Osterwalder, Digital-Shaper Dominik Tarolli, Architekt Jörg Bachmann, Networking-Tag-Gründer Sigmar Willi, Raumdesignerin Annina Coradi, E-Doctor Andrea Vincenzo Braga und Querdenker Rob Holub. Moderiert wird der Abend von «Mister Einstein» Tobias Müller/SRF.

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

Anzeige

# SYMP 2019 SIUM

Wo sich KMU-Verwaltungsräte treffen

Swissôtel Zürich Oerlikon

6. September 2019, 13:15 bis 18:30 Uhr

Das Symposium richtet sich an aktive und angehende Verwaltungsräte in KMU. Die Teilnehmenden erhalten neue Impulse zu den Herausforderungen im VR-Alltag.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.vr-symposium.ch](http://www.vr-symposium.ch).

Organisatoren:



Businesspartner:



# Goldene Aussichten

**Die Edelmetallhändlerin Philoro Schweiz AG aus Wittenbach bei St.Gallen hat die erste schweizweite Studie zu physischen Edelmetallen in Auftrag gegeben. Ihr Fazit: Jeder 5. Schweizer plant Investition in Gold – und dieses liegt bereits auf 2. Platz der beliebtesten Anlageformen. Die wichtigsten Gründe für eine Investition in Edelmetalle sind: die langfristige Anlage (genannt von 51 % der Befragten), Sicherheit (39%), Stabilität (30%), Vermögensaufbau (25%) und Rendite (17%).**



Philoro-Geschäftsführer Christian Brenner.

Das Forschungszentrum für Handelsmanagement der Universität St.Gallen (IRM-HSG) führte im Auftrag und in Zusammenarbeit mit der Philoro Schweiz AG im April 2019 die erste schweizweite Studie zu physischen Edelmetallen durch. «Rund 2300 Personen ab 18 Jahren aus der deutsch-, französisch-

## Gemessen an der «Golddichte» pro Kopf liegt die Schweiz an der internationalen Spitze.

und italienischsprachigen Schweiz wurden zu ihrer Einstellung gegenüber physischen Edelmetallen wie Gold, Silber, Platin oder Palladium befragt», bilanziert Philoro-Geschäftsführer Christian Brenner.

Der auf Basis dieser Umfrage entstandene Edelmetall-Atlas Schweiz beantwortet unter anderem die folgenden Fragen: Was halten Schweizer Konsumenten von Edelmetallen als Anlagemöglichkeit? Wie viele Befragte haben bereits in Edelmetalle investiert oder planen zu investieren? Wo kaufen sie Edelmetalle ein und wie viel sind sie bereit zu investieren?

### Jeder Fünfte plant Investition in Gold

Gemessen an der «Golddichte» pro Kopf liegt die Schweiz an der internationalen Spitze. «Niedrige Zinsen und die sinkende Attraktivität klassischer Sparformen bringen Anleger dazu, vermehrt auf physische Edelmetalle zu setzen, da diese Anlageform als inflationssicher und als eiserne Reserve in Krisenzeiten gilt», ist Christian Brenner überzeugt. Die wichtigsten Gründe für eine Investition in Edelmetalle sind: die langfristige Anlage (genannt von 51% der Befragten), Sicherheit (39%), Stabilität (30%), Vermögensaufbau (25%) und Rendite (17%). Fast zwei Drittel der Schweizer betrachten Edelmetalle denn auch als sinnvolle Anlagemöglichkeit (60.5%).

### Gold auf 2. Platz der beliebtesten Anlageformen

Und so belegt Gold schon den 2. Platz unter den beliebtesten Anlageformen. Platin belegt den neunten, Silber liegt auf dem 13. Platz. Doch nicht nur die Daten aus der Schweiz sind spannend, sondern auch, diese Daten mit ähnlichen Studien, die von Philoro in den Nachbarländern beauftragt wurden, zu vergleichen. So ist unter anderem die Affinität der Schweizer zum Gold höher als die der deutschen Nachbarn. Häufig ist die Hausbank in fast allen Sprachregionen, Alters- und Einkommenskategorien mit einem durchschnittlichen Anteil von 61.9% der Nennungen der bevorzugte Anbieter beim Edelmetallkauf in der Schweiz. «Auf dem zweiten Platz folgen Edelmetallhändler mit stationärem Geschäft wie wir (19.1%)», so Philoro-Geschäftsführer Christian Brenner. «Auf goldstudie.ch können die detaillierten Resultate abgerufen werden.» In der italienischsprachigen Schweiz liegen Edelmetallhändler als bevorzugter Edelmetallanbieter bei beachtlichen 29,1% – dann andere Banken (8.8%) und Online-Edelmetallhändler (8.2%).

Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Thurnheer

# Wachablösung

**Die Ständeratswahlen im Kanton St.Gallen werden spannend: Die Bürgerlichen haben eine reelle Chance, am 20. Oktober den roten Ständeratssitz zurückzuerobern. Wenn sie sich nicht selbst im Weg stehen.**



«Sesselkleber» ist wohl das Substantiv, das SP-Ständerat Paul Rechsteiner am besten beschreibt: Von 1986 bis 2011 sass der Polit-Oldie (\*1952) im Nationalrat, seit 2011 hockt er im Ständerat. Höchste Zeit also für eine Wachablösung

– die bis dato gescheitert ist; nicht zuletzt, weil die damalige Ständerätin Karin Keller-Sutter (FDP) bei den letzten Ständeratswahlen Kollege Rechsteiner verbal irritierend geschont und damit mitgeholfen hat, Angriffe von CVP und SVP auf dessen Sitz abzublocken. Das war einmal; KKS sitzt jetzt im Bundesrat und Rechsteiners Position wackelt – selbst viele Linkswähler können dem starrsinnigen Ausharren wenig abgewinnen.

Beste Voraussetzungen für die Bürgerlichen also, den 2011 verlorenen Sitz zurückzuerobern – denn auch die Arithmetik spricht für einen bürgerlichen Doppelerfolg: CVP und FDP bringen es auf je rund 20 Prozent der Wählerstimmen und die SVP gar auf 29, macht 69 Prozent. SP (16), Grüne (5) und GLP (4) kommen gemeinsam gerade einmal auf 25 Prozent (Zahlen Kantonsratswahlen 2016). Selbst wenn sich die Wähleranteile wegen der momentanen Klimahysterie noch etwas zugunsten der «grünen» Parteien verschieben sollten, können die Bürgerlichen immer noch von rund zwei Dritteln aller Stimmen ausgehen.

Wenn, ja wenn das Wörtchen wenn nicht wär: Schaffen es die drei bürgerlichen Parteien, sich zusammenzuraufen und abseits von Parteiengplänckeln die beste Lösung für den Kanton, nämlich zwei bürgerliche Ständeräte, zu unterstützen?

Die personellen Voraussetzungen sind so gut wie nie: Mit Beni Würth (CVP, bisher), Marcel Dobler (FDP, neu) und Roland Rino Büchel (SVP, neu) stehen drei Kandidaten in den Startlöchern, die breite Unterstützung auch über die Parteigrenzen hinaus geniessen. Entscheidend ist, ob die drei bürgerlichen Parteien ein Päckli in der Richtung schnüren, dass sich derjenige

**Aesop (6. Jh. v. Chr.), griechischer Dichter:**

**«Einigkeit macht stark.»**

Kandidat, der im ersten Wahlgang am wenigsten Stimmen generiert, zurückzieht und den beiden anderen Bürgerlichen das Feld überlässt. Wahrscheinlich wird das Büchel sein, denn der geradlinige SVP-ler ist für das linke Stimmvolk von allen Dreien am wenigsten wählbar – der Anti-SVP-Reflex ist bei Rot-Grün zu ausgeprägt. Dann müsste sich die Volkspartei vorbehaltlos hinter den FDP- und den CVP-Kandidaten stellen.

Im Gegenzug könnten FDP und CVP der SVP ihre Unterstützung für die St.Galler Regierungsratswahlen im Frühjahr 2020 zusichern: Damit könnte es der Volkspartei gelingen, endlich einen zweiten Regierungssitz zu erobern. Denn auch in der Pfalz klebt eine Linke an ihrem Sessel, der inzwischen wackelt: Die in Sachen Spitaldossier unglücklich agierende Heidi Hanselmann hockt seit 16 Jahren in der Regierung. Auch hier wäre es Zeit für eine Wachablösung.

*Stephan Ziegler ist  
LEADER-Chefredaktor*



## LEADER 10/2019

- 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, Manuela Bruhin, Philipp Landmark, Marion Loher, Tanja Millius, Stephan Ziegler, Roland Rino Büchel, Barbara Gysi, Michael Götte, Christof Reichmuth, Sven Bradke, Pascal Tschamper und Eugen Voit
- Fotografie:** Thomas Hary, Gian Kaufmann, Marlies Thurnheer, Axel Kirchhoff, Petra Rainer, 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:** Susann Biehler  
sbiehler@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

# KMU im Wettbewerb – liefern statt lafern

Schweizer KMU-Tag St. Gallen  
25. Oktober 2019

Online-Anmeldung unter  
[kmu-tag.ch](http://kmu-tag.ch)



---

Veranstalter



alea iacta-

---

Hauptsponsoren

**RAIFFEISEN**

helvetia 

 **ABACUS**  
Business Software

**OBT** 

---

Kommunikationspartnerin

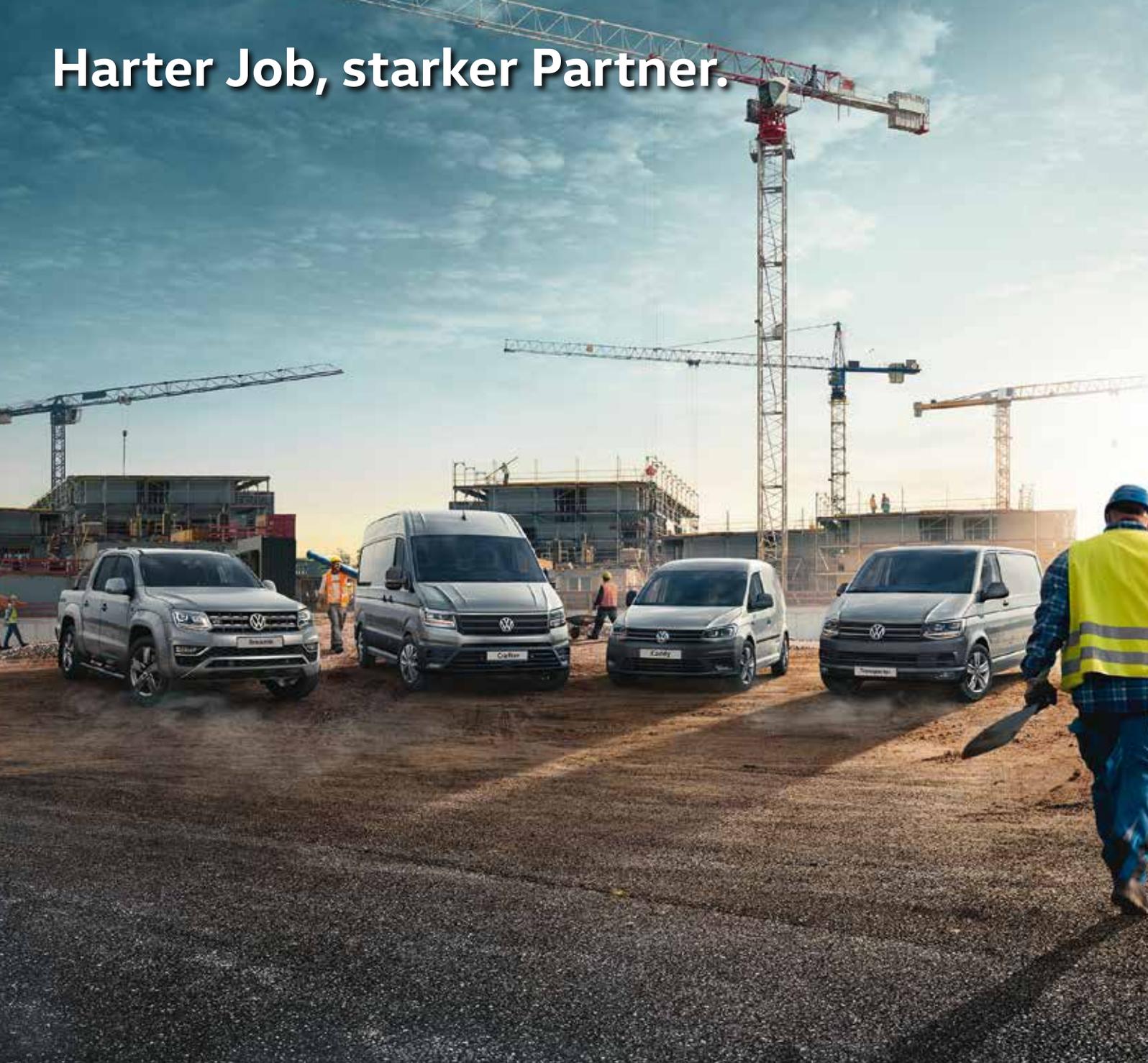
 **swisscom**

---

Medienpartner

**LEADER**

# Harter Job, starker Partner.



## Die härtesten Jobs brauchen die besten Lösungen.

Ein VW Nutzfahrzeug ist die beste Investition in die Zukunft, weil wir von Volkswagen schon heute an morgen denken. Und alle Modelle mit wegweisenden Technologien ausrüsten, welche die Wirtschaftlichkeit erhöhen und die Kosten senken. Damit Sie sich immer und überall auf Ihr Nutzfahrzeug verlassen können.

**VW Nutzfahrzeuge. Die beste Investition.**

Unser kompetentes und engagiertes VW Nutzfahrzeug Team, mit Reto Bertschinger (Markenverantwortlichen), Michael von Allmen (Verkaufsberater) und Urs Ackermann (Verkaufsberater), freut sich darauf Ihre Anfrage persönlich und individuell zu beantworten und betreut Sie in allen Belangen vor und nach dem Kauf Ihres neuen VW Nutzfahrzeuges.



**Nutzfahrzeuge**



**GNG AG**

St. Gallerstrasse 93/99

9200 Gossau SG

Tel. 071 388 57 57

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